فنّ الإقناع والمناظرة

كيف تنتصر في أي نقاش

تأليف: مهدي حسن

ترجمة: محمد رضا

Win Every Argument:

The Art of Debating, Persuading and Public Speaking

MEHDI HASAN

Translated by:

MOHAMED REDA

الأكاديمية العلمية

الطبعة الأولى —— ٢٠٢٥

لندن

مُقدِّمة المترجم

«مات ابنٌ لصالح بن عبد القدوس فجزِعَ عليه، ووافاه أبو الهُذَيل العلَّاف —— شيخ المعتزلة في زمانه —— كالمتوجِّع له، فرَآه جزعًا، فقال له أبو الهُذَيْل: «لا أعرف لجزعك عليه وجهًا؛ إذ كان الإنسانُ عندك كالزرع».

قال صالح: «يا أبا الهُذَيْل، إنما أجزع عليه لأنه لم يقرأ كتاب «الشكوك»».

فقال له: «كتاب «الشكوك» ما هو يا صالح؟».

قال: «هو كتاب وضعتُه، مَن قرأه يشك فيما كان حتى يتوهم أنه لم يكن، وما لم يكن حتى يتوهم أنه قد كان».

قال له أبو الهُذَيْل: «فشُكَّ أنت في موت ابنك، واعمل على أنه لم يمت وإن كان قد مات، وشك أيضًا في أنه قد قرأ كتاب «الشكوك» وإن كان لم يقرأه».»[1]

*****

في السنوات الأخيرة الماضية وجدت نفسي كثيرًا ما أُلقى في خضم نقاشات محتدمة، تتباين موضوعاتها ما بين المسائل الدينية والحوارات الفلسفية. تنحدر أحيانًا إلى دهاليز السياسة، وتتصاعد إلى ميادين العقيدة والفكر... وكانت طبيعة مناقشة هذه المواضيع في هذا العصر تتطلب من المرء مهارات مختلفة، فهذا عصرٌ لا يرحم المتقاعسين عن الدفاع عن أفكارهم، ولا يُقدّر المترددين في قول الحق، ولا يغفر للمحاورين ضعف الحجّة أو اضطراب البيان.

وفى خضم هذه المعارك الكلامية، أدركت أن مجرّد امتلاك الرأي الصائب لا يكفي، بل لا بد من امتلاك أدوات التأثير، وفنون الإقناع، وأساليب العرض، وطرائق الدفاع. إن

١– ابن النديم، **الفهرست**، مؤسسة الفرقان للتراث الإسلامي، الطبعة الثانية ٢٠١٤، الجزء الأول، ص ٥٦٥

الانتصار في الحوار لا يُحسم فقط بقوّة المنطق، بل كذلك بمهارة الطرح، ودقة الرد، وسرعة البديهة، ومعرفة الخصم، والإلمام بطبيعة الجمهور، وحسن اختيار الكلمة.

وخلال سعيي لتطوير هذه المهارات، وقعتُ على كتابٍ ثمين، عنوانه: (Win Every Argument) — أي «انتصر في أي جدال»، لمؤلفه مهدي حسن، وهو صحفي بارع، ومحلل سياسي مشهود له، ومحاورٌ لا يُشق له غبار، عُرف بأسلوبه القاطع، وردوده المفحمة، وقدرته الفريدة على إحراج خصومه بالحقائق الصلبة والمنطق الحاسم، دون أن يتخلى عن الحضور الأخلاقي والتهذيب الراقي.

ولأن هذا الكتاب قد أفادني شخصيًّا، بل أحدث تحوّلًا نوعيًّا في طريقتي في الحوار والفهم، فقد رأيت أن من الوفاء له، ومن باب الأمانة المعرفية، أن أقدّمه للقارئ العربي، مترجمًا ترجمةً أمينة دقيقة، وفية لروح النص، دون إخلالٍ بجوهر الرسالة التي أراد المؤلف إيصالها.

أقدّم هذا العمل المتواضع إلى القارئ العربي، راجيًا أن يجد فيه ما وجدتُه من نفع وفائدة، وأن يسهم — ولو قليلًا — في رفع مستوى الحوار في فضائنا العام.

محمد رضا

لندن – ٢٠٢٥

التعريف بالمؤلف

وُلد «مهدي رضا حسن» في يوليو عام ١٩٧٩ بمدينة «سوانزي» في جنوب ويلز بالمملكة المتحدة، لأسرة من أصول هندية تنتمي إلى الطائفة الشيعية الإثني عشرية. نشأ في بيت علمي من الطبقة المتوسطة؛ فوالده كان طبيبًا ووالدته معلمة، وقد شبّ على قيم التعليم والانضباط، في بيئة ثقافية مزدوجة تجمع بين الإسلام والتقاليد البريطانية. التحق بمدرسة «مرشانت تايلورز» في لندن، وهي من المدارس المستقلة العريقة، وهناك ظهرت ميوله المبكرة للخطابة والمناظرة. واصل دراسته الجامعية في جامعة أكسفورد، حيث تخصّص في برنامج PPE (الفلسفة، السياسة، والاقتصاد)، وهو التخصّص الذي تخرّج فيه عدد كبير من السياسيين والقيادات الإعلامية في بريطانيا.

بدأ «مهدي» حياتَه المهنية في مجال الصحافة والإنتاج التلفزيوني، حيث عمل في برامج سياسية بارزة مثل «The Politics Show» على قناة BBC، ثم انتقل إلى قناة Sky News، وبعدها تولّى منصبًا تحريريًّا في قناة Channel 4. في عام ٢٠٠٩، التحق بمجلة «New Statesman» ككاتب ومحرر سياسي، وسرعان ما اشتهر بمقالاته التي تميّزت بالحدّة الفكرية والتوثيق الدقيق، خاصةً في نقد السياسات الخارجية الغربية. لاحقًا، عُيّن مديرًا سياسيًّا لموقع «HuffPost UK»، حيث جمع بين العمل الصحفي التحريري والتحليل السياسي، مما عزّز مكانته كأحد أبرز الأقلام المسلمة في الصحافة البريطانية.

في عام ٢٠١٢، انضم مهدي إلى قناة «الجزيرة الإنجليزية»، وهناك قدّم مجموعة من البرامج الحوارية الجريئة مثل «The Café» و«UpFront»، لكن البرنامج الذي ارتبط اسمه به أكثر هو «Head to Head»، حيث واجه فيه نخبة من المفكرين والسياسيين في مناظرات حادة جرت أمام جمهور حيّ. بأسلوبه الاستقصائي ومنطقه الاستجوابي، طرح مهدي أسئلة غير تقليدية، وغالبًا ما استخدم تصريحات سابقة لضيوفه لمواجهتهم بالتناقضات والازدواجية. وقد أظهر البرنامج قدرته على محاورة

الشخصيات الفكرية الكبرى دون تملّق أو مهابة، مما جعله يحظى باحترام داخل وخارج العالم العربي.

انتقل «مهدي» إلى الولايات المتحدة، وهناك التحق بموقع «The Intercept» الصحفي الاستقصائي، حيث أطلق بودكاستًا بعنوان «Deconstructed». وفي عام ٢٠٢٠، بدأ تقديم برنامجه الخاص «The Mehdi Hasan Show» أولًا على منصة «Peacock»، ثم على قناة «MSNBC» عام ٢٠٢١، ليصبح من البرامج السياسية الأسبوعية المعروفة بتحقيقاتها العميقة ونقاشاتها التي تمسّ جوهر السياسات الأمريكية. خلال هذه الفترة، استضاف شخصيات بارزة من مختلف التوجّهات، وامتاز بقدرته على محاصرة ضيوفه بالحجج والحقائق اللاذعة.

في أثناء العدوان الإسرائيلي على غزة في أواخر عام ٢٠٢٣، برز «مهدي حسن» كأحد الأصوات القليلة في الإعلام الأمريكي التي وصفت المجازر الإسرائيلية بأوصاف مثل «الإبادة الجماعية» و«التمييز العرقي»، ما أثار جدلًا واسعًا. رغم الشعبية المتزايدة لبرنامجه، أعلنت «MSNBC» فجأة إلغاءه، بحجّة «إعادة هيكلة»، وهو قرار اعتبره كثيرون نتيجةً لمواقفه الصريحة تجاه القضية الفلسطينية. وقد أثارت هذه الخطوة ردود فعل واسعة، خاصةً من منظمات حقوقية وشخصيات إعلامية اعتبرت ما حدث «تكميمًا ناعمًا» لصوت نقدي حرّ في الإعلام الأمريكي.

ردًّا على التهميش الإعلامي، أسّس «مهدي» في أوائل عام ٢٠٢٤ منصته الإعلامية المستقلة «Zeteo»، عبر منصة «Substack»، وقد اختار اسمها من الكلمة اليونانية القديمة «زيتيو» والتي تعني «أبحث عن الحقيقة». تهدف المنصة إلى تقديم محتوى صحفي حرّ، يستند إلى الدقة والاستقصاء، ويعالج القضايا المسكوت عنها في الإعلام التقليدي، خصوصًا قضية فلسطين، والإسلاموفوبيا، والتمييز ضد الأقليات. جذبت «Zeteo» في أشهرها الأولى آلاف المشتركين، وقدّمت محتوى نوعيًّا من مقابلات، ومقالات،

وفيديوهات تحليلية، وشارك فيها أسماء بارزة مثل «ناعومي كلاين» و«باسم يوسف» و«جريتا ثونبرج».

أصدر مهدي كتابه هذا «Win Every Argument» عام ٢٠٢٣، والذي يتناول فيه فلسفة المناظرة وفن الإقناع والخطابة العامة، مستندًا إلى تجربته الطويلة في الحوارات السياسية. يُعد الكتاب خلاصة أدواته الخطابية، ويقدّم نصائح عملية مدعّمة بأمثلة حقيقية من تجربته. يُعرف مهدي أيضًا بخطاباته المؤثّرة، وقد حاضر في جامعات ومؤتمرات دولية حول قضايا الإعلام، الإسلام، والسياسة الدولية، واشتهرت مناظراته في «أوكسفورد يونيون» وغيرها، خاصةً دفاعه الحاد عن الإسلام ضد الصور النمطية الشائعة.

فَنُّ الجدال

«أنا لا أجادل، بل أشرح لماذا أنا على حق.»

— مجهول

ماذا لو كان فوزك في جدال يعني نجاة عشرات الآلاف من الأرواح؟

في عام ٤٢٨ قبل الميلاد، كانت اليونان القديمة غارقةً في أتون صراع طويل ومرير يُعرف بـ «حرب البيلوبونيسية» (Peloponnesian War). كانت قوتان عظميان، «أثينا» و«أسبرطة»، تتنازعان على النفوذ والهيمنة في العالم اليوناني، وتخوضان حربًا شعواء للسيطرة على الحلفاء والموارد.

وفي خضم هذا النزاع، رأت مدينة صغيرة تُدعى «ميتيليني» (Mytilene)، الواقعة على جزيرة «ليسبوس»، فرصةً سانحةً للتمرد. كان الحُكّام الذين يسيطرون على المدينة يتطلعون إلى التحرر من السيطرة الأثينية، بدافع من طموح الاستقلال وبدعم خفي من الأسبرطيين. وهكذا اندلعت «ثورة ميتيليني»، محاولة للفكاك من قبضة الإمبراطورية الأثينية.

لكن الثورة انتهت سريعًا وبشكل كارثي. فقد كانت أثينا يقظةً ومستعدةً أكثر مما توقع المتمردون. أرسلت جيوشَها فطوّقت المدينةَ قبل أن تشتد نيرانُ التمرد، وقضت عليه في مهده. اضطر القادة المتمردون إلى الاستسلام للجنرال الأثيني «باكيس» (Paches)، الذي لم يتخذ قرارًا بشأن العقوبة، بل فضّل انتظار توجيهات من أثينا، حيث لا تزال الديمقراطية تحكم.

سمح الجنرال «باكيس» (Paches) للمدينة بإرسال وفد مكوّن من ألف رجل إلى أثينا لطلب العفو والرحمة. وكما يروي المؤرخ الشهير «ثوسيديديس» (Thucydides) في كتابه «تاريخ الحرب البيلوبونيسية» (History of the Peloponnesian War)، اجتمعت الجمعية الأثينية لمناقشة الرد المناسب على هذا العصيان.

كان الغضب يسري في أوساط الأثينيين، والخوف من عدوى التمرد يُلقي بظلاله الثقيلة على المدينة. خشيت أثينا أن يشجع تساهلُها مع «ميتيليني» مدنًا أخرى على التمرد، مما يهدد بتفكك الإمبراطورية بأسرها. وبسرعةٍ وبدون تردد، صوَّت أعضاء الجمعية على قرار صارم: إعدام جميع الرجال البالغين في «ميتيليني» واستعباد النساء والأطفال.

فورًا بعد التصويت، أُرسِلت سفينة حربية من نوع «ترايريم» (trireme) — وهي أسرع ما امتلكته البحرية حينها — إلى جزيرة «ليسبوس»، تحمل الأوامر إلى الجنرال «باكيس» بتنفيذ الإبادة في حق الميتيلينيين.

لكن مع انبلاج فجر اليوم التالي، بدأت الشكوك تساور بعضَ الأثينيين. رأى كثيرون أن القرار كان متسرعًا ووحشيًا، وأرادوا فتح باب النقاش مجددًا. وبما أن الديمقراطية الأثينية تسمح بإعادة النظر في القرارات، عُقد اجتماع جديد للجمعية، ودُعي خطيبان لعرض وجهتَي النظر.

الخطيب الأول كان الجنرال «كليون» (Cleon)، الذي وصفه «ثوسيديديس» (Thucydides) بأنه «أعنف رجل في أثينا». دافع عن القرار الأصلي بحماسة، معتبرًا أن أي تراجع سيكون علامة ضعف تهدد مكانة أثينا وقوتها الردعية. كما هاجم الديمقراطية ذاتها، قائلاً: «لطالما اعتقدتُ أن الديمقراطيةَ عاجزةٌ عن قيادة إمبراطورية، وهذا يتأكد الآن من تذبذبكم في موقفكم من ميتيليني.» وحذر مستمعيه من الانخداع بالخطب الرنانة، قائلاً إنهم لا ينبغي أن يكونوا «عبيدًا للبلاغة» بل «مجلسًا حاكمًا

لمدينة». وصرخ فيهم: «عاقبوهم كما يستحقون، ولقّنوا باقي الحلفاء درسًا مفاده أن التمرد ثمنه الموت.»

أما الخطيب الثاني، فكان «ديودوتوس» (Diodotus)، زعيمًا للفصيل المعتدل. كان عليه أن يتحدث بعد «كليون»، محاولًا استرجاع البعد الإنساني الذي غيّبه القرار الأول، رغم أن السفينة التي تحمل أوامر الإعدام كانت قد انطلقت بالفعل. وبدأ حديثه بهدوء وثقة، وقال: «أنا لا ألوم من دعا لإعادة فتح قضية ميتيليني، ولا أؤيد مَن يعترض على فتح النقاش مرة أخرى في هذه القضية المصيرية.» كان يقصد الرد على لهجة «كليون» الحادة.

بنى «ديودوتوس» حجته ليس على شفقة أو تعاطف، بل على واقعية سياسية واضحة. اعترف أن ميتيليني تمردت، لكنه رأى أن العقوبة الجماعية غير حكيمة. وأوضح أن إعدام الجميع سيُغلق بابَ الأمل أمام أي مدينة قد تفكر في التوبة والتراجع مستقبلاً، قائلاً: «إذا علم المتمردون أن لا سبيل للعفو، فلن يترددوا في القتال حتى الموت.»

رأى «ديودوتوس» أن الغاية من العقوبة ينبغي أن تكون الردع لا الانتقام، وأشار إلى أنه لا دليل فعلي على أن الإعدام الجماعي يمنع التمردات. وذكّر الجمعية بأن سياسة متوازنة قد تحفظ الإمبراطورية أكثر من سياسة البطش. قال: «المواطن الصالح ينبغي أن ينتصر لا بترويع خصومه، بل بإقناعهم بالحجة.»

وقد نجح. إذ بعد جدال طويل، أُعيد التصويت. وجاء القرار الجديد بفارق ضئيل: وقف تنفيذ الإبادة الجماعية.

وعلى وجه السرعة، أُرسِلت سفينةٌ ثانيةٌ إلى جزيرة ليسبوس، تحمل الأوامر المُعدَّلة. وكما ذكر «ثوسيديديس»، جُهّزت السفينة بـ «الخمر وخبز الشعير» لقائدي السفينة، ووعود بمكافآت كبيرة إن وصلوا في الوقت المناسب. وبعد سباق مع الزمن، وصلت السفينة إلى «ميتيليني» قبل تنفيذ المجزرة في اللحظة الأخيرة.

وهكذا، أُنقذت آلاف الأرواح.

وكل ذلك بفضل جدال واحد، أقيم في مدينة أثينا. انتصر فيه «ديودوتوس» لأنه كان ماهرًا في فن الخطابة، وفن التأثير والإقناع، وفن الصبر والذكاء. لم يكن الأمر مجرد براعة في صياغة الحجج، بل مهارة في مخاطبة العقول والقلوب معًا.

وهذا الكتاب يهدف إلى أن يُعرّفك على الأدوات والتقنيات التي استخدمها أمثال «ديودوتوس» من أعظم الخطباء والمناظرين على مر التاريخ، حتى تتمكن أنت أيضًا من كسب كل جدال، حتى وإن لم تكن آلاف الأرواح على المحك.

*****

كل إنسان على وجه الأرض — رجلاً كان أو امرأة أو طفلًا — حاول، في وقتٍ ما من حياته، أن يكسب جدالًا. سواء أكان ذلك في التعليقات على فيسبوك، أو في الممرات الرخامية داخل الكونجرس، أو على مائدة عشاء عيد الشكر. وسواء خرج من النقاش منتصرًا أو انسحب وهو يجرّ أذيال الغضب، فإن الجميع، بعد انفضاض الجدال، يستعرض في ذهنه أشياء كان ينبغي أن يقولها، أو تمنّى لو قالها. لقد عشنا وجربنا ذلك جميعًا. لا مفر من هذه الغريزة البشرية، من هذه الحاجة الملحة — بل والرغبة الحقيقية — في الجدل.

ومع ذلك، كثيرًا ما يُنظر إلى الجدل على أنه أمر سلبي. يُتّهم بأنه السبب وراء الاستقطاب السياسي، بل وحتى الخلافات الزوجية. ففي كتابه الكلاسيكي الصادر عام ١٩٣٦، «كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس»، كتب «ديل كارنيجي» (Dale Carnegie): «لقد توصلتُ إلى قناعةٍ مفادها أنَّ ثمةَ طريقة واحدة فقط، تحت هذه السماء، للفوز في أي جدال — وهي أن تتجنبه. تجنّبه كما تتجنّب الأفاعي والزلازل.»

أعترفُ أنني أختلف مع استنتاج «كارنيجي» — ولو كان لا يزال حيًّا، لوددت أن أجادله فيه. أنا لا أتجنب الجدالات. بل أسعى إليها عمدًا. أهرع نحوها. أتلذّذ بها وأستمتع بخوضها.

في الواقع، لقد أمضيت حياتي بأكملها في الجدل — بل وجعلت منه مهنتي. بدأت ككاتب مقالات رأي ومحلل سياسي في التلفزيون داخل المملكة المتحدة، ثم انتقلت إلى العمل كمحاور سياسي في قناة «الجزيرة الإنجليزية»، ثم كمذيع في شبكة «MSNBC» داخل الولايات المتحدة. لقد جادلت رؤساء دول، ورؤساء وزراء، وقادة أجهزة استخبارات من مختلف أنحاء العالم. جادلت داخل البيت الأبيض، وداخل مقر رئاسة الوزراء البريطاني، بل وحتى داخل... السفارة السعودية!

من الناحية الفلسفية، أؤمن بأن الجدل والنقاش هما شريان الحياة بالنسبة للديمقراطية، بل الطريق الوحيد الأكيد للوصول إلى الحقيقة. فالجدالات تُمكّننا من حل المشكلات، ومن اكتشاف أفكار لم نكن لننظر فيها، ومن تسريع فهمنا لبعضنا — حتى وإن جاء ذلك الفهم مترددًا أو على مضض. وهناك أيضًا فوائد عملية ملموسة في تعلم كيفية الجدال وكيفية الحديث أمام الجمهور. فهذه مهارات ناعمة بالغة الأهمية، تتيح لك التقدّم في مسارك المهني وتحسين جودة حياتك؛ إذ لا توجد إلا قلة قليلة من الأهداف التي تعجز عن تحقيقها حين تمتلك القدرة على إقناع الآخرين وتغيير آرائهم. وكما قال «ونستون تشرشل» (Winston Churchill): «من بين جميع المواهب التي منحها الله للبشر، لا شيء أثمن من موهبة الخطابة. ومن يحسن استخدامها يمتلك قوة تفوق قوة أعظم الملوك.»

ومع كل هذا، فإن الجدال الجيد، حين يكون نزيهًا، يمكن أن يكون ممتعًا. فأنا أستمتع، عن حق، بمخالفة الآخرين، بانتقاد حججهم، وبكشف الثغرات في منطقهم. قد يجعلني هذا خارجًا عن المألوف، لكنني أؤمن بأن في الخلاف قيمة جوهرية قائمة بذاتها. وأجد نفسي في نفس المعسكر الذي ينتمي إليه الكاتب الفرنسي في القرن التاسع عشر

«جوزيف جوبير» (Joseph Joubert)، الذي يُنسب إليه القول: «من الأفضل أن تُناقش سؤالًا دون أن تصل إلى إجابته، من أن تحسمه دون أن تناقشه.»

لقد تعلمت هذا الدرس مبكرًا. نشأت في بيت يمكن وصفه بأنه محبّ للجدال. ولأكون صريحًا: نحن «آل حسن» نحب الجدل! كان والدي يتعمد تحدينا، ويستفزني أنا وأختي على مائدة العشاء، وفي الرحلات الطويلة، وفي الإجازات. لم يتجنب أبدًا أيَّ نقاش، سواء حول محاسن قضيةٍ ما، أو عيوبها. هو مَن علّمني أن أشكك في كلِّ شيءٍ، أن أكون فضوليًا ومُتسائلًا، ألا أقبل شيئًا لمجرد أن قيل لي، وأن أستمتع بكل تحدٍّ وكل اعتراض.

في أواخر الثمانينيات، حين كان المسلمون البريطانيون يندّدون برواية «الآيات الشيطانية» (The Satanic Verses) ذات الطابع الإسلاموفوبي، وكان بعضهم يحرق نسخًا منها في شوارع بعض المدن الشمالية في إنجلترا، قام والدي بشراء نسخة من الكتاب، قرأها بالكامل، واحتفظ بها في موضع بارز على رفّ مكتبته. كان أصدقاؤه المسلمون يزورون بيتنا، يرون الكتاب، وتتفاجأ عيونهم: «لماذا؟... كيف؟... أيُعقل أن تشتري هذا الكتاب؟» كانوا يتساءلون مستنكرين. فيردّ أبي بهدوء: «لأنك لا تستطيع أن ترفض شيئًا لم تقرأه».

يمكن القول إن والدي كان تجسيدًا حيًا وصادقًا للمقولة التي وردت في العمل الفلسفي الكلاسيكي «عن الحرية» (On Liberty) لــ «جون ستيوارت ميل» (John Stuart Mill): «من لا يعرف سوى جانب واحد من القضية، فهو لا يعرفها أصلًا. قد تكون أسبابه وجيهة، وربما لم يتمكن أحد من دحضها. لكن إن كان عاجزًا عن الرد على الأسباب من الطرف الآخر، فإن جهله بها يعني أنه لا يملك أساسًا مبررًا لتفضيل رأيه».

كبرت وأنا أُقدّر قيمة القدرة على «تفنيد حجج الطرف الآخر»، وتعلمت كيف أُلمّ بكل جوانب أي نقاش. إنها مهارة تعلمتها أولًا في الجامعة، حين شاركت في مناظرات

«اتحاد أكسفورد» مع كبار شخصيات المؤسسة البريطانية، ثم في مسيرتي الإعلامية في المملكة المتحدة والولايات المتحدة، حيث اكتسبت سمعة بكوني من أكثر المحاورين صلابة وحِدة في التلفزيون.

هناك ملايين من الناس في أمريكا وخارجها يطمحون إلى تعلّم كيفية الفوز في الحجج، وتحسين مهاراتهم في المناظرة، وصقل مهاراتهم في إلقاء الخطابات — لكنه كثيرون يحتاجون إلى دفع أولي.

ربما أنت واحد من هؤلاء. لكن ما الذي يجعل هذا الكتاب مختلفًا ويجعله الدفعة التي تحتاجها؟

سأعترف: هناك الكثير من الكتب التي تتحدث عن كيفية الجدال أو إلقاء الخطب، كتبها أكاديميون وكُتّاب ومدربو مناظرات. وستلاحظ أنني أستشهد بالكثير منها في الصفحات والفصول التالية. لكن هذا الكتاب ينبني على مجموعة خبراتي الخاصة والفريدة: من أيام دراستي حين كنت أجادل مع أمثال رئيس الوزراء البريطاني المستقبلي «بوريس جونسون» (Boris Johnson) ورئيسة الوزراء الباكستانية الراحلة «بينزير بوتو» (Benazir Bhutto)، إلى أبرز لحظات مسيرتي المهنية كمحاور لأشهر الشخصيات في السياسة والمال، بل وفي هوليوود أيضًا.

ولهذا، فهذه هي أولى الأسباب: لقد كان لزامًا عليّ أن أتقن كل تقنية في هذا الكتاب لأتمكن من الوقوف أمام الكاميرا ومجادلة القادة حول العالم.

لكن هناك سببًا أعظم من كل ما سبق: فرغم وجود عدد كبير من الكتب التي تركّز بشكل أساسي على فن الإقناع، أو التفاوض، أو إيجاد حلول وسط، فإن هذا الكتاب ليس واحدًا منها. ببساطة، هذا الكتاب يتمحور حول شيء واحد: أن تتعلّم كيف تنتصر.

لذا، فهذا الكتاب يُقدَّم كدليل عملي — للمحامين الراغبين في الانتصار داخل قاعة المحكمة؛ للمديرين التنفيذيين الساعين للهيمنة على قاعة الاجتماعات؛ للمرشحين

السياسيين الذين يريدون الفوز في الانتخابات والانتصار في مناظراتهم المتلفزة؛ للمعلمين والمحاضرين الذين يطمحون إلى إيصال أفكارهم بوضوح وفاعلية؛ للطلاب الذين يسعون للتميّز في مسابقات الخطابة والمناظرة أو في نموذج «الأمم المتحدة» (Model UN)؛ وللأزواج الذين... حسنًا، أنتم تعرفون البقية.

هدفي هو أن أحوّلك، أيها القارئ — بغضّ النظر عن خلفيتك أو قدراتك — إلى بطل في فن المناظرة، وسيّد في الخطابة والبلاغة، ومتفوق في فن الجدل.

في القسم الأول من الكتاب، المعنيّ بالأساسيات، سأُريك كيف تأسر جمهورَك، وكيف تميّز بين «العاطفة» و«المنطق»، وكيف تصبح مستمعًا أفضل، ومتحدثًا أكثر إقناعًا. سأشرح لك لماذا يكون للفكاهة دور حاسم في كسب النقاش، وسأدافع كذلك عن مغالطة «الشخصنة» (ad hominem) التي كثيرًا ما أسيء فهمها أو تحقيرها.

أما القسم الثاني، فسوف يقدّم لك حيلًا وتقنيات مُجرَّبة عبر الزمن — من «قاعدة الثلاثة» (Rule of Three) إلى «فن الرد القاتل» (Art of the Zinger) إلى «الركض الاستباقي» أو «هجمة جِش جالوب» (Gish Gallop) — وسأرشدك إلى كيفية استخدامها وتسليحها في أرض الواقع. ستدرك قيمة الثلاثيات، وقوة التزامن البلاغي (synchroresis) — وستعرف أيضًا ما الذي يمكن أن يضيفه «رامبو» (Rambo) إلى عالم الجدل والمناظرات.

أما القسم الثالث، فسيركّز على العمل الذي يجب عليك القيام به خلف الكواليس لتكون مستعدًا ليومك الكبير. سأعلمك كيف تبني ثقتك بنفسك، وكيف تتدرب على أدائك، وكيف تُعدّ حججك وأبحاثك. بالنسبة لي، لا يوجد شيء— لا شيء! — أهم من التدريب والإعداد.

وأخيرًا، يأتي القسم الختامي، أو ما يمكن تسميته بـ «النهائية الكبرى» (Grand Finale): كيف تُنهي كل شيء؟ كيف تترك جمهورك متشوّقًا للمزيد؟ سأعرض عليك طرقًا مختلفة لإنهاء خطابك بنبرة عالية — وبأن تجعل الجمهور يقف إلى جانبك.

هذا الكتاب حافل بالقصص التي لم تُروَ من قبل، من خلف الكواليس، من مناظراتي الشخصية التي امتدّت من «اتحاد أوكسفورد» في إنجلترا إلى مدينة «كييف» في أوكرانيا. سأشارك أسرار مواجهاتي التلفزيونية مع شخصيات مثل «إريك برنس» (Erik Prince)، و«جون بولتون» (John Bolton)، و«مايكل فلين» (Michael Flynn)، و«دوجلاس موري» (Douglas Murray)، و«سلافوي جيجيك» (Slavoj Žižek)، و«ستيفن بينكر» (Steven Pinker)، و«فيتالي كليتشكو» (Vitali Klitschko)، وغيرهم كثير. كما سأفكّك لك دروسًا في فن الخطابة مستخلصة من أعلام كبار، بدءًا من الفيلسوف الإغريقي القديم «أرسطو» إلى الكوميدي البريطاني «جون كليز» (John Cleese)، وحتى مغنية البوب الشهيرة «ريهانا» (Rihanna).

يسألني كثيرون: «هل يمكن حقًّا تعلُّم ما تفعله؟»

الإجابة المختصرة: نعم.

الإجابة الأطول: نعم، إذا امتلكت المعلم المناسب، واستعدّيت لأن تصغي، وتتعلم، وتبذل الوقت والجهد.

أي شخص يمكنه الفوز في الجدال. دعني أعلّمك كيف.

الجزء الأول

الأساسيات

الفصل الأول:

كسب الجمهور

«تصميم عرض تقديمي دون التفكير في الجمهور يشبه كتابة رسالة حب وتوجيهها إلى: «من يهمّه الأمر».»

— «كين هامر»، خبير التصميم

كانت أمسيةً باردةً في ريف الجنوب الغربي من إنجلترا، في فبراير من عام ٢٠١٢. كنتُ قد تلقيت دعوة للمشاركة في البرنامج السياسي الأشهر «أي أسئلة؟» عبر إذاعة «بي بي سي راديو ٤» (BBC Radio 4). يُبثّ هذا البرنامج أمام جمهور مباشر، ويُتاح له طرح الأسئلة على المتحدثين، الذين يكونون مزيجًا من السياسيين والمعلّقين.

في تلك الليلة كنا في بلدة صغيرة تُدعى «كروكيرن» (Crewkerne)، ويبلغ عدد سكانها سبعة آلاف نسمة فقط. وعندما صعدتُ إلى المسرح في «مدرسة وادام المجتمعية» (Wadham Community School)، ألقيت نظرةً سريعةً على الحاضرين في القاعة. كانت القاعةُ ممتلئةً تمامًا، لكن لم أحتج إلا ثلاث كلمات لوصف الجمهور: مُسِنّون، بيض، محافظون.

مِلتُ نحو زميلي في الجلسة، النائب العمالي الأسود «ديفيد لامي» (David Lammy)، وهمستُ قائلاً: «يبدو أننا الشخصان الوحيدان من غير البيض، والوحيدان تحت سن الأربعين، في هذه القاعة كلها.»

وما إن بدأ البرنامج، حتى انطلقت النقاشات الساخنة. كانت من أبرز المواضيع التي هيمنت على الأخبار في ذلك الأسبوع مسألة مصير الداعية المتطرف «أبو قتادة»، طالب اللجوء الأردني الذي وُصف بأنه «المرشد الروحي لأسامة بن لادن في أوروبا». كان محتجزًا في المملكة المتحدة دون محاكمة منذ عشر سنوات. وقد أرادت حكومة الائتلاف بقيادة المحافظين ترحيله إلى الأردن — رغم وجود مخاوف حقيقية مِن تعرُّضه للتعذيب هناك على يد السلطات في عَمَّان. وفي ثاني سؤال يُطرح تلك الليلة، وقف أحد الحضور وسأل بصوت واضح: «هل يجب على الحكومة البريطانية تجاهل تعليمات «المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان» وترحيل «أبو قتادة» إلى الأردن؟»

بدأ ذهني يعمل بسرعة. كنت في قلب الحدث، تحت الأضواء، وكنت أعلم أن الملايين يستمعون إلى ما أقوله عبر الراديو — والكثير منهم قد يؤيدون موقفي الليبرالي المعتاد: أنه يجب محاكمة «أبو قتادة» في بريطانيا وألا يُعاد إلى بلد قد يتعرض فيه للتعذيب. لكن كيف لي أن أُقنع جمهورًا محافظًا، مخلصًا لقراءته لجريدة «الديلي ميل» (Daily Mail) اليمينية المتطرفة، يجلس الآن أمامي في مدينة «كروكيرن»؟ كيف أجعلهم يتقبلون حجّتي؟

عندما انتهى السائلُ من سؤاله، دوّى تصفيقٌ حاد في القاعة. كان الجمهور متحمسًا لترحيل «أبو قتادة». كنت أعلم أن الاستشهاد بتقارير «منظمة العفو الدولية»، أو بنصوص «الاتفاقية الأوروبية لحقوق الإنسان»، سيجعلني أخسر تعاطف الحضور. فبدلاً من اللجوء إلى خطاباتي الليبرالية المعتادة، كان لا بد لي من إعادة توجيه حجتي نحو ما يُقدِّره ويُعظِّمه هذا الجمهور تحديدًا: التراث البريطاني، والتاريخ البريطاني.

ولذا، حين توجّه إليّ المذيعُ «جوناثان ديمبلي» (Jonathan Dimbleby) بالسؤال المثير للجدل، كانت هذه إجابتي. قلت إن الادعاء بعدم إمكانية محاكمة «أبو قتادة» في محكمة بريطانية هو أمر «عبثي». لماذا؟ لأن:

النقطة الأهم، بالنسبة لي، تتعلّق بالمبدأ. حين كنتُ في المدرسة — ونحن هنا في مدرسة الآن — تعلّمت عن «الميثاق الأعظم» (Magna Carta)،[١] وعن المحاكمة أمام هيئة مُحلَّفين،[٢] وعن «أوامر المثول أمام القاضي»،[٣] وعن حرية التعبير. تعلّمت عن «التاريخ المجيد للحرية» في هذا البلد. وإنه لأمر يثير الدهشة أنني، بعد عشرين سنة، أضطر للظهور في برامج كهذه، والدخول إلى استوديوهات التلفزيون،[٤] لأقول لبعض الصحفيين: «انتظروا لحظة، ماذا حدث لتلك الحريات؟ لماذا تخلّينا فجأة عن القيم التي صنعت عظمة هذا البلد؟»

انفجرت القاعة بالتصفيق. لقد أصبت وترًا حساسًا لديهم. من خلال العودة إلى «الميثاق الأعظم» (Magna Carta) — أول وثيقة حقوقية كتبت في التاريخ الإنجليزي — تمكنتُ من ربط رسالتي بما يعتزّ به هذا الجمهور. لقد حصلت على اهتمامهم الكامل، وعلى دعمهم العلني، فتابعت قائلًا:

> مهما كان «أبو قتادة» شخصًا مرفوضًا ومثيرًا للاشمئزاز، فإن جوهر حقوق الإنسان يكمن في أنها وُجدت لحماية أولئك الذين نعتقد أنهم لا يستحقونها. فالأشخاص الذين نراهم الأكثر خطورة أو كراهية هم في الواقع الأكثر حاجةً إلى حماية القانون، لأننا إن لم نمدّ هذه الحماية إلى الجميع دون استثناء، فإنها تفقد قيمتها ومعناها من الأساس.

١- «الميثاق الأعظم»: هو وثيقة صدرت سنة ١٢١٥ حدَّت من سلطة الملك وكرّست مبدأ أن الحاكم خاضع للقانون. تُعد أساسًا لتطور حقوق الإنسان والقانون الدستوري، ومصدر إلهام لنظم الحكم الحديثة. (المترجم)

٢- «المحاكمة أمام هيئة محلفين»: هو نظام قانوني يُحاكم فيه المتهم أمام مجموعة من المواطنين لتحديد براءته أو إدانته. يُعد ضمانًا جوهريًا للعدالة ويمنع تحكُّم السلطات القضائية بالحكم دون رقابة شعبية. (المترجم)

٣- «Habeas Corpus» أو المثول أمام القاضي: هو حق قانوني يمنع سجن أي شخص دون محاكمة أو أمر قضائي يوضح أسباب الاحتجاز. يمثّل حجر الأساس في حماية الحريات الفردية من التعسّف والإخفاء القسري. (المترجم)

٤- لا أدري من هذا الذي قرر أن تكون كلمة «تلفاز» أكثر عربيةً من كلمة «تلفزيون»؟ ولا أدري هل كان الشخص الذي قرر تعريب «تلفزيون» إلى «الرائي» أو «المرناة»، كان في كامل قواه العقلية أم لا؟ (المترجم)

وهكذا تُقدَّم الحجة أمام جمهور متشكك: يجب أن تكون مرنًا، أن تتكيف، أن تفهم جمهورك، وأن تعرف كيف تخاطبهم وفق حاجتهم.

لقد تمكنتُ، على غير المتوقع، من كسب أغلب الحضور في «كروكيرن» — لا لأنهم أحبوني، ولا لأنهم يوافقونني سياسيًا، بل لأنني فهمت مَن هم، ومن أين ينطلقون، وما الذي يريدونه، بل ما الذي يحتاجون سماعه ليقتنعوا.

قد لا يكون ذلك سهلًا دائمًا، لكنه أيضًا ليس معجزةً ولا أمرًا مستحيلًا.

*****

في هذا الفصل، سأعرض ثلاث طرق رئيسية يمكن من خلالها كسبَ تأييد جمهور مباشر — سواء كان ذلك جمهور عائلتك في غرفة المعيشة، أو حشدًا من مئات الأشخاص في قاعة محاضرات، أو حتى ملايين من الناس يشاهدونك في المنزل عبر التليفزيون.

تذكّر: كلما وُجد جمهور، لا يمكنك، بل لا يمكنك على نهائيًا، تجاهله أو اعتباره أمرًا مفروغًا منه. فالجمهور هو الأساس. حتى وإن كنت في مناظرة فردية، فإنهم هم من يُطلق عليهم «القاضي والهيئة المحلّفة». هم من تحاول إقناعهم، وتأثيرهم، وجعلهم يؤيدون حججك.

فكيف تفعل كل ذلك؟ كيف تكسب تأييدهم؟

اعرف جمهورك

أهم شيء هو أن تحاول فهم من أين يأتي جمهورك. فإذا كنت، مثلاً، في مناظرة تنافسية، فستحتاج إلى الدخول إلى عقل القاضي أو أعضاء الجمهور الذين تسعى للحصول على أصواتهم. هذا يعني أنه كي تنجح في «معرفة جمهورك»، عليك أن تقوم ببعض الأعمال التحضيرية قبل أن تدخل الغرفة حتى، أي قبل أن تبدأ بالكلام أمام الحضور.

أولاً، اكتشف من سيكون في الجمهور. هذه هي نوعية الأسئلة التي أطرحها على منظّمي كل فعالية أُدعى للتحدث فيها:

- ما حجم الجمهور؟
- ما نوعية الأشخاص الذين يُشكّلون الجمهور؟
- ما هي الفئة الديموغرافية العامة؟ هل هم شباب أم كبار سن؟ طلاب أم محترفون؟ سياسيون أم لا؟ ذكور أم إناث؟ بيض، سود، أم سُمْر؟

كل هذا مهم، لأنه بمجرد أن تحصل على تصور تفصيلي لأعضاء جمهورك المحتمل، يمكنك أن تُركّز لغتك وتُكيّف حججك لتناسبهم.

فعلى سبيل المثال، إذا كنت أتحدث إلى مجموعة من طلاب المدارس الثانوية أو الجامعات، فلا ينبغي أن أشير إلى أحداث من طفولتي، لأنها حدثت قبل أن يولد معظمهم. ويجب أن أتجنّب بالتأكيد التعامل معهم بفوقية أو التحدث إليهم بطريقة متعالية. وعلى العكس، إذا كنت أتحدث إلى مجموعة من البالغين، أو من كبار السن، حول مسألة جدية، فعليّ أن أتجنب الإشارة إلى أفلام أو لقطات فكاهية قد لا يفهمونها.

الفائدة الأساسية من معرفة جمهورك هي أنها تُمكّنك من تعديل «اللغة» التي تستخدمها لعرض حجتك.

سواء كنت تحاول بيع فكرة أو، في الواقع، بيع منتج، ينبغي عليك أيضًا أن تغيّر «كيفية» تقديم خطابك، حسب مَن يقف أمامك. لا يمكنك، كما يكتب المتحدث التجاري «إيان التمان» (Ian Altman)، أن تتبع أسلوب «مقاس واحد يناسب الجميع». يجب أن تكون مرنًا وقادرًا على توجيه حججك إلى جماهير مختلفة.

كلُّ شيءٍ مِن تغيير النبرة والصوت، إلى تغيير المحتوى والتأكيدات، يُحدث فرقًا. فكِّر في الأمر بهذه الطريقة: لن تطرح أفكارك على شريك حياتك بنفس الطريقة التي ستقدمها إلى مدير تنفيذي في شركة. ستقوم بتعديل نبرتك — قوية أو هادئة، رسمية

أو حوارية، أكثر شغفًا أو أقل. ومن المهم أن تدرك مدى أهمية قوة صوتك وعلوه، بناءً على ما إذا كنت تخاطب خمسة أشخاص في غرفة اجتماعات صغيرة، أو خمسمائة شخص في قاعة محاضرات جامعية، أو خمسة ملايين يشاهدونك من منازلهم عبر التلفزيون.

إجراء هذه التعديلات أمر ضروري، حتى وإن كنت تحاول تقديم نفس الحجة أمام كل واحدة من هذه الجماهير المختلفة جدًا. وهذه الاستراتيجيات تلمس أصعب جزء في التحدث أمام الجمهور: التكيّف. في كل مرة تصعد فيها إلى المنصة — بمعناها الحرفي أو المجازي — عليك أن تكون مرنًا. كن مستعدًا لتخصيص عرضك التقديمي — بل حتى شكل حججك — لمن تحاول كسب تأييده.

أنت على الأرجح تعرف كيف تقنع أطفالك أو شريك حياتك بفعل شيءٍ ما، أليس كذلك؟ ذلك لأنك تعرف هؤلاء الأشخاص أكثر من أي شخص آخر. إذا تعلمت أكبر قدر ممكن عن أفراد الجمهور الذين تحاول مخاطبتهم، وإقناعهم، وكسب تأييدهم، فستجد أن إحراز التقدم سيكون أسهل بكثير.

لأكون واضحًا: لا أريدك أن تُغيّر حجتك بالكامل، أو أن تقول للناس فقط ما يريدون سماعه. ما أقوله هو أنك يجب أن تقدم حجتك بطريقة تجعل الناس يشعرون بالارتياح لتبنِّي فكرتَك والاقتناع بها، لأنك خصصتها تحديدًا بما يتناسب مع اهتماماتهم أو هويتهم. سيكون خطأً فادحًا، كما يشير «إيان التمان»، أن تلقي نفس الخطاب أمام أنواع مختلفة من الناس في أماكن مختلفة.

خذ مسألة الهجرة، على سبيل المثال. أنا لا أقترح أن تكون مؤيدًا للهجرة أمام جمهور ليبرالي، ومعاديًا للهجرة أمام جمهور محافظ. ما أقوله هو: إذا كنت تخاطب جمهورًا يمينيًا أو محافظًا بشأن فوائد الهجرة، وإذا كنت تحاول تقديم حجة مؤيدة للهجرة أمامهم، فقد لا يكون من المنطقي أن تقتبس، مثلاً، من «باراك أوباما» أو النائبة الأمريكية «أليسكاندريا أوكاسيو كورتيز» (Alexandria Ocasio-Cortez). بدلًا من

ذلك، حاول الاقتباس من شخصية محافظة بارزة، مثل «رونالد ريغان» (Ronald Reagan)، من خطابه الشهير المؤيد للهجرة في (Liberty State Park) في نيو جيرسي عام ١٩٨٠.

يمكنك أن تقول: «لا تأخذوا كلامي على محمل الجد: تذكّروا كيف أن «رونالد ريغان» وقف أمام تمثال الحرية وأشاد بالمهاجرين لما يجلبونه معهم من شجاعة وطموح وقيم العائلة والمجتمع والعمل والسلام والحرية»، وكيف أنهم ساعدوا في «جعل أمريكا عظيمة مرة أخرى»؟

من خلال تغيير طريقتك، والعثور على لغة مشتركة، يمكنك أن تجعل القضية أكثر قبولًا على الفور.

فتذكّر: استشهد بالحقائق، والأرقام، والاقتباسات التي لا تعزز حجتك فحسب، بل تجذب أيضًا الجمهور المحدد الذي تخاطبه. هذا الأمر يتجاوز السياسة أيضًا —— ما هو أبعد من جمهوري مقابل ديمقراطي، أو حزب المحافظين مقابل حزب العمال. إذا كنت تُناظر في الإيمان أو الدين مع يهودي، أو مسيحي، أو مسلم، فقد ترغب في الاقتباس من «الكتاب المقدس» أو «القرآن». ولكن، إذا كنت تُناظر ملحدًا، فلا فائدة من اقتباس كتاب مقدس، أليس كذلك؟

في صيف عام ٢٠١٤، دعيت لإلقاء خطاب في «مجلس الشؤون العالمية لهيوستن الكبرى»، في تكساس، حول موضوع اندماج المسلمين في أوروبا والولايات المتحدة. قمتُ بالتحضير المسبق وتعلّمت أنني سأخاطب جمهورًا ليس فقط من الليبراليين، بل من المحافظين أيضًا: أشخاص أكثر تشككًا في رسالتي والقضية التي أدافع عنها. لذلك تأكدت من أن أملأ حديثي بالإشارات إلى صحفيين ووسائل إعلام يمينية —— مما عزز قضيتي في أن الزعم بأن المسلمين غير قادرين على الاندماج في الغرب هو مجرد خرافة.

قلت لهم: «لا تأخذوا كلامي على محمل الجد»، (وهي دائمًا عبارة مفيدة أمام جمهور مشكك). «قبل أسبوعين فقط، في صحيفة (Daily Telegraph)، كتب «فريزر

نيلسون» (Fraser Nelson)، وهو صحفي بريطاني محافظ بارز ورئيس تحرير مجلة (Spectator) اليمينية، مقالًا بعنوان «المسلم البريطاني حقًا أحدنا — ويفخر بذلك». وكتب «نيلسون»، وأقتبس: «يمكن الآن اعتبار اندماج المسلمين أحد أعظم قصص النجاح في بريطانيا الحديثة»».

تسارعت انتباهاتُهم حين سمعوا كلمة «محافظ» والإشارات إلى مجلات مثل (Telegraph) و(Spectator). لم يتوقعوا ذلك، وحصلت على انتباههم الكامل.

وأُخبرت أيضًا قبل الفعالية بأن عددًا لا بأس به من الحضور سيكون من اليهود، لذا قررت أن أروي لهم هذه القصة (الحقيقية) من المملكة المتحدة:

> انظروا إلى ما حدث العام الماضي عندما كانت الطائفةُ اليهوديةُ الصغيرة في مدينة برادفورد الشمالية تواجه إغلاق كنيسهم التاريخي، الذي بُني أول مرة عام ١٨٨٠. كان سقفه يتسرب منه الماء، ولم يكن بوسع العشرات المتبقين من المصلين تحمّل تكاليف الإصلاحات. رئيس الكنيس، «رودي ليافور» (Rudi Leavor)، اتخذ قرارًا ببيع المبنى؛ وكان على وشك أن يُشترى ويُحوّل إلى مجمّع من الشقق الفاخرة. لكن، ومن دون سابق إنذار، تم إنقاذ الكنيس بعد حملة جمع تبرعات قادها مسجد محلي.
>
> كان الشيخ «زُلفِي كريم» (Zulfi Karim)، أمين مجلس مساجد برادفورد، الذي كان خلف الحملة، يشير الآن إلى رئيس الكنيس اليهودي السيد «ليافور»، الذي فرّ إلى المملكة المتحدة من أوروبا المحتلة من قِبل النازيين خلال الحرب العالمية الثانية، بوصفه «أخاه الذي وجده حديثًا».

من خلف المنصّة، استطعت أن أرى أعينهم تتسع، وابتسامات غير متوقعة تظهر على وجوههم. كانوا يدفعون بعضهم ويهزّون رؤوسهم موافقة.

التعرّف على جمهورك أمر في غاية الأهمية، لكنه ليس سوى الخطوة الأولى. هو ما عليك فعله قبل أن تصعد إلى المسرح، أو أمام الكاميرا، أو إلى المنصّة. الخطوة التالية هي ما ستفعله حين تكون هناك.

اجذب انتباههم

لديّ لك بعض الأخبار السيئة. ربما سمعتَ تلك الإحصائية الشائعة حول أن سمكة الذهب لا تملك سوى تسع ثوانٍ من الانتباه. ولكن، وفقًا لدراسة أجراها باحثون في شركة مايكروسوفت، فإن الإنسان العادي يفقد «التركيز بعد ثماني ثوانٍ».[١] لديك وقت قصير جدًا، قصير جدًا، لتأسر انتباه جمهورك قبل أن يشيحوا بنظرهم ويبدؤوا في التفكير فيما سيتناولونه للعشاء أو — على الأرجح — التمرير عبر إنستجرام.

نحن نعيش في عصر رقمي، حيث الجميع، في كل مكان، مشغولون بهواتفهم الذكية باستمرار. قد تتحدث لعشرين أو ثلاثين أو حتى أربعين دقيقة، نعم، لكن إن بدأ مستمعوك في فقدان التركيز — أو، والأسوأ، شعروا بالملل — منذ البداية، فسينتهي الأمر بعرضك التقديمي إلى مضيعة كبرى للوقت. لك، ولهم.

سواء كنت تقدم عرضًا تقديميًا في قاعة اجتماعات أو تبني حجة أثناء نقاش مع أصدقاء، يجب أن تبدأ بطريقة واضحة، مباشرة، وفريدة. كما يشير خبراء التواصل، يجب أن تتجنب العبارات المكررة، والكلمات الجوفاء، والكليشيهات المتعبة.

مثل: «شكرًا على دعوتكم لي.»

«أنا سعيد جدًا بوجودي معكم اليوم.»

«كيف حالكم جميعًا؟»

١- رابط الدراسة لمن أراد أن يطلع عليها: https://www.scribd.com/document/265348695/Microsoft-Attention-Spans-Research-Report (المترجم)

لا. لا. لا. عليك أن تقتنص انتباه جمهورك في أول دقيقة، ويفضل في أول عشر أو عشرين ثانية.

ولكن كيف؟

١. ابدأ بجملة افتتاحية قوية

اختر شيئًا غير متوقع، أو مثيرًا، أو مخالفًا للتوقعات. لنقتبس من الأسطورة «ديل كارنيجي»: «ابدأ بشيء شيّق في جملتك الأولى. لا في الثانية، ولا الثالثة. في الجملة الأولى! الأوووولى!»

وهكذا بدأ الشيف البريطاني الشهير والناشط الغذائي «جيمي أوليفر» (Jamie Oliver) حديثه في مؤتمر «TED» عام ٢٠١٠:

> للأسف، خلال الدقائق الثماني عشرة المقبلة من هذا الحديث، سيموت أربعة أمريكيين بسبب الطعام الذي يتناولونه. اسمي «جيمي أوليفر». أبلغ من العمر أربعة وثلاثين عامًا. أنا من مدينة إيسيكس في إنجلترا، وعلى مدار السنوات السبع الماضية عملتُ جاهدًا لإنقاذ الأرواح بطريقتي الخاصة. لست طبيبًا؛ أنا طاهٍ. لا أملك معدات أو أدوية. أستخدم المعرفة والتعليم.
>
> ألن يجعلك هذه المقدمةُ تجلس منتبهًا وتريد سماع المزيد؟

٢. ابدأ بسؤال

ويُفضّل أن يكون سؤالًا «صادمًا»، كما يقول خبراء التواصل. «البدء بسؤال يخلق فجوة معرفية: فجوة بين ما يعرفه المستمعون وما لا يعرفونه»، كما يوضح «أكاش كاريا»

(Akash Karia) في كتابه (How to Deliver a Great TED Talk): «هذه الفجوة تولّد الفضول، لأن الناس بطبعهم يحبون ملء الفراغات المعرفية.»

العالِم السابق في وكالة «ناسا» (NASA) «جيمس هانسن» (James Hansen) يدرك أنه ليس أعظم المتحدثين، لكنه استغل هذه الفكرة تحديدًا ليشد انتباه جمهوره في محاضرته بمؤتمر «TED» عام ٢٠١٢ حول التغير المناخي. كيف؟ بهذه الأسئلة الافتتاحية:

> أيّ سر خطير ذاك الذي أعلمه، ويدفعني — وأنا العالِم المتحفظ القادم من الغرب الأوسط — لأن أعرّض نفسي للاعتقال احتجاجًا أمام البيت الأبيض؟ وماذا كنت ستفعل لو كنت تملك ما أملكه من معرفة؟

ألن ترغب في معرفة إجابات تلك الأسئلة الصادمة؟ ألن ترفع نظرك عن هاتفك لتعرف؟

٣. ابدأ بقصة

ويُفضل أن تكون قصة شخصية. وإن كانت طريفة، تحصل على نقاط إضافية، لأنها تجعل الناس يضحكون، ويسترخون، ويصغون إليك — منذ اللحظة الأولى. السرد القصصي يحقق تفاعلًا فوريًا، لأن الجميع يحب الحكايات الجيدة. عقولنا مهيأة لحب القصص — تلك التي تحفز الخيال، وتثير العاطفة، منذ البداية.

وقد فعل ذلك رائد الأعمال «ريك إلياس» (Ric Elias) في حديثه بمؤتمر «TED» عام ٢٠١١ من خلال استرجاعه لتجربة شخصية مرعبة أثناء رحلة جوية:

> تخيل انفجارًا ضخمًا وأنت ترتفع عبر ثلاثة آلاف قدم. تخيل طائرة مليئة بالدخان. تخيل محركًا يصدر صوت طق، طق، طق، طق. يبدو الأمر

مخيفًا، أليس كذلك؟ حسنًا، كنت أجلس في مقعد فريد في ذلك اليوم. كنت في المقعد D1.[١]

ألن يجعلك هذا منجذبًا بشدة وكأنك على متن الطائرة؟

انتبه جيدًا لجملتك الأولى إن كنت ترغب أن يصغي إليك أحد. فاجئ جمهورك بجملة لافتة، أو سؤال لا يُقاوم، أو قصة حيوية. سترى العيون تتجه نحوك، لا نحو الشاشات — وتصبح الغرفة بين يديك.

لكن، بالطبع، جذب الانتباه شيء، والحفاظ عليه شيء آخر. فكيف نفعل ذلك؟

التواصل مع الجمهور

تذكّر دومًا أن الهدف الأساس من أي مناظرة ليس مجرد إقناع الخصم، بل كسب تأييد الجمهور وجعلهم إلى صفّك. فالمعركة الحقيقية تدور في أذهان الحاضرين، لا على لسان الطرف المقابل. وهذه القاعدة تزداد أهمية حين يكون الجمهور هو الحكم الفيصل، كما في المناظرات التنافسية، لكنها تنطبق على أي موقف، سواء في برنامج حواري أو مائدة عشاء عائلية.

ولكسب انتباه الجمهور والحفاظ على دعمه، لا بدّ من إتقان فن التواصل. عليك أن تُخاطب وجدانهم وتلمس قناعاتهم بحججك، وأن تبني هذا الخطاب على درايةٍ دقيقةٍ بشخصياتهم وتوجّهاتهم. وحتى إن كنت قد أعددت حججك جيدًا، وضبطت معلوماتك، وجهّزت ردودك، فهناك مهارات مهمة لا بد من توظيفها لحظة المواجهة.

١. انظر في أعينهم

١- أن تجلس في المقعد D1 يعني أن تكون أول من يرى النار تشتعل في المحرك، وأقرب من يسمع صوت الموت وهو يقترب. (المترجم)

يُعدّ النظر في أعين الجمهور أثناء الحديث عنصرًا أساسيًا في بناء الجسور معهم. ينبغي أن تحرص على التقاء العيون، لا مع فئة واحدة فقط من الحضور، بل مع الجميع على امتداد القاعة. لا تترك زاوية من القاعة تشعر بأنها خارج نطاق اهتمامك.

وقد أوضحت مدربة الخطابة «فيا فاسبندر» (Fia Fasbinder) أهمية هذا النوع من التواصل، إذ قالت إن التواصل البصري يُشعر الجمهور بأنهم مسموعون ومشارِكون فيما يُقال، واعتبرته «المكافئ غير اللفظي لذكر اسم شخص بصوت مرتفع».

احذر أن تسقط في فخ «الموت عبر الشرائح»، أي أن تُصبح أسيرًا لملاحظاتك أو عروض الـ «باوربوينت». جمهورك لم يأتِ ليقرأ شرائحك، بل جاء ليراك أنت. وزّع الملاحظات إن شئت، لكن لا تدعها تأخذ مكانك. اجعل عينيك على جمهورك، فهم يريدون أن «يرَوْك وأنت تراهم».

وهنا، لا بد من التنبيه على أمر شائع ومضلِّل: لا تتخيل الحضورَ عراةً أثناء الحديث! ثمة مَن ينسب هذه النصيحة إلى «وينستون تشرشل»، ويظن أنها وسيلة فعالة للتغلب على التوتر أمام جمهور كبير. يقولون إنها تُشعر المتحدث بالقوة وتقلّل من رهبة الموقف. لكن بحسب «فاسبندر»، فهذه طريقة خاطئة، وتُعزز الشعور بالهشاشة لا العكس.

شخصيًا، لم أقابل أحدًا قال إن هذه الحيلة أفادته. بل إنني كثيرًا ما أجد أفرادًا من عائلتي وأصدقائي في الجمهور — ووالداي على وجه الخصوص غالبًا ما يجلسان في الصف الأول. فهل من المنطقي أن أتخيلهم عراة؟! وكيف سيساعدني هذا على التركيز؟!

الحل هو التحضير الجيد سلفًا، بحيث لا تحتاج إلى قراءة الشرائح أو الملاحظات. حينها فقط تستطيع أن تُلقي نظراتك الواثقة نحو الجمهور دون أن يعتريك التوتر. ينبغي أن تصل إلى مستوى من الراحة تمكّنك من النظر إلى الناس كما تنظر إليهم في

حديث ودي فردي. وإذا كان خيارك الأول هو تخيّلهم عراة، فأنت بالتأكيد تمضي في الاتجاه الخاطئ!

٢. أغدق المديح

عندما ترغب في كسب مودة شخص ما أو التأثير فيه، فإن أول ما تفعله هو أن تمدحه، وتُظهر له اللطف والتقدير، وتجعله يشعر بأنه ذو قيمة. المديح يفتح القلوب. والأمر نفسه ينطبق على الجمهور. فالمديح الصادق يُعدّ من أبسط وأقوى الأدوات لجذب الانتباه وتحقيق التواصل، سواء مع جمهور أو مع أي مجموعة بشرية.

لقد ألقيت كلمات في عدد لا يُحصى من المدن الأمريكية، وكنت غالبًا أبدأ حديثي بالتلميح إلى أن «تلك المدينة تحديدًا» هي المفضلة لدي في أمريكا. كانت هذه اللفتة تُحدث أثرًا مباشرًا.

ففي مدينة «ديترويت» الأمريكية، مثلًا، خلال زيارة من المملكة المتحدة قبل نحو عشر سنوات، أخبرت الحضور أن معرفتي بـ «مدينة السيارات» فيها جاءت من شخصية المحقق «أكسل فولي» (Axel Foley) في فيلم «الشرطي من بيفرلي هيلز» (Beverly Hills Cop). فضجّت القاعة بالضحك والتصفيق، إذ راق لهم أن «هذا البريطاني ذو اللكنة الغريبة يعرف الفيلم ويعرف أيضًا مكان ديترويت؟!»، فشعروا برابط شخصي جعلهم يتفاعلون مع ما سأقوله، حتى في موضوع سياسي غير شيّق.

وفي زيارتي لكندا عامي ٢٠١٧ و٢٠١٨، قلت للحضور من مدينة تورونتو الليبراليين إنهم محظوظون لأنهم يعيشون في بلد يُشرّع تدخين الحشيش، ويُرحّب باللاجئين السوريين، ويقوده «جاستن ترودو» (Justin Trudeau)، بينما أتيت لتوي من «أمريكا ترامب». وقد نشأ عن هذا التصريح تواصل فوري.

قد يدرك بعض أفراد الجمهور أنك تتودد إليهم عمدًا، لكن لا ضير في ذلك إن أتقنت الأمر. المغزى أن يكون مدحك صادقًا، ومبنيًا على معرفة حقيقية بالمكان أو بالجمهور نفسه، وأن يعكس إدراكك للطريقة التي يرون بها أنفسهم.

٣. كن شخصيًا

لا توجد وسيلة أبلغ في التأثير على الجمهور أو استثارة مشاعرهم — على نحو فوري وقوي وصادق — من أن تفتح لهم قلبك وتشاركهم قصة أو موقفًا شخصيًا.

ولكي أكون واضحًا: لستُ أقول إن عليك أن تسرد عليهم مغامرات عطلاتك العائلية أو أن تريهم صور طفولتك على المسرح. ما أقصده هو أن تذكر تفصيلًا من سيرتك، أو شعورًا تمرّ به في تلك اللحظة، أو طرفة تسخر بها من نفسك. إنها وسيلة مجرّبة للتواصل مع جمهور من الغرباء، ولتمهيد الطريق كي تُقنعهم لاحقًا.

الحقيقة المُرّة أن الناس لا يرتبطون بحججك وهي معلّقة في الفراغ، لكنهم يرتبطون بك أنت، كما يقول مدرّب الخطابة «باس فان دن بيلد» (Bas van den Beld)، أي بالشخص الذي يطرح تلك الحجج. فعندما تروي قصة شخصية أو تعترف بعيب شخصي، فإنك تمنح الجمهور فرصةً ليروا أنفسهم فيك، فتُظهر لهم أنك لست مختلفًا عنهم.

وها أنا أعود إلى خطاب ألقيته في «اتحاد أكسفورد» (Oxford Union) عام ٢٠١٣، في مناظرة فزتُ بها، وانتشر تسجيلها انتشارًا واسعًا، واقترب — عند كتابة هذه السطور — من عشرة ملايين مشاهدة على منصة يوتيوب. كان موضوع المناظرة: «هذا المجلس يرى أن الإسلام دين سلام». وقد اخترت أن أضفي على مداخلتي طابعًا شخصيًا أمام جمهور من الطلبة المحتشدين في القاعة. وعندما اقتربت من ختام كلمتي، قلت لهم:

دعوني أقول لكم هذا فقط: فكروا في معنى التصويت بـ «لا» الليلة. فكروا فيما تعلنونه ضمنًا حين تفعلون ذلك: أن الإسلام ليس دين سلام، بل هو دين حرب، دين عنف، دين رعب، دين عدوان. وأن من يؤمنون بهذا الدين — أنا، زوجتي، والدَيّ المتقاعدان، ابنتي ذات الأعوام الستة، مليون وثمانمائة ألف من زملائكم المواطنين والمقيمين في بريطانيا، ومليار وستمئة مليون إنسان حول العالم — جميعهم أتباع لدين عنيف. هل تصدقون ذلك حقًا؟ أحقًا هذا ما تؤمنون به؟

لقد تسلّلت اللمسة الشخصية إلى الخطاب برفق — حين تحدّثت عن نفسي وأسرتي وابنتي — لكنها جذبتهم إلى اتخاذ قرار شخصي في تلك اللحظة. كانوا قد استمعوا إليّ لعشر دقائق، ولم يكن في حديثي ما يدلّ على عنف أو عدوان أو تهديد. كنتُ أحثّهم على ألا يطبّقوا الطرح على «آخر» غامض بعيد، بل عليّ أنا، وعلى ملايين المسلمين الذين يشاركونهم الوطن.

وبالطبع، يمكن استخدام الطابع الشخصي لأغراض خفيفة أيضًا. فعندما ظهرت في البرنامج الكوميدي (Late Night with Seth Meyers) على قناة (NBC) عام ٢٠١٨، استحضرت ابنتي الأخرى لأُبرز نقطة مهمة تتعلق بالرئاسة — ولأُضحك الجمهور وأتواصل مع أشخاص لا يعرفونني، قلت:

ترامب يجعل جورج بوش يبدو جيدًا. ترامب يجعل أيَّ شخص يبدو جيدًا! لا أظن أننا ينبغي أن نُخفض سقف التوقعات إلى درجة نقول فيها: «آه، ترامب حضر جنازة ولم يغرد أو يُهِن أحدًا أو يسيل لعابه، إذًا فهو يتصرف كرئيس!» — إن كان هذا هو المقياس، فابنتي ذات الست سنوات مؤهلة لتولي الرئاسة.

سيث مايرز (ضاحكًا): حسنًا، نود أن نلتقي بها. يبدو أنها رائعة!

لكي تتصل بجمهورك حقًا، عليك أن تجعلهم يتصلون بك أنت. أن يروا الإنسان فيك. لا أن يسمعوا حججك فقط.

*****

وهكذا يكون الأمر قد اتّضح: تعرّف إلى جمهورك، واستأثر بانتباههم منذ اللحظة الأولى، وابقَ على تواصل معهم طوال حديثك. هذه هي الخطوات الثلاث البسيطة لكسبهم إلى صفّك.

وفي الواقع، لا غنى لك عن كسب تأييد الجمهور إن كنت تطمح إلى الانتصار في حجّتك. فمن الصعب المبالغة في تقدير قوة الأثر الذي يمنحه لك جمهور متعاطف معك؛ أن تشعر بأنهم يوافقونك، وأن تراهم يومئون برؤوسهم تأييدًا لما تقول — كل ذلك يمنحك أفضلية واضحة على خصمك.

ومن وجهة نظري، فإن الجمهور هو أشبه بما يُطلق عليه المخططون العسكريون «عامل مضاعفة القوة» (force multiplier) — أي عنصر إضافي يُعزّز من أثر ما تملكه من طاقة، وفي الوقت ذاته يُضعف أثر خصمك.

كثيرًا ما نبذل جلّ وقتنا وجهدنا في التصدي لخصمنا في الجدال، لكننا، في غمرة ذلك، نغفل عن الجمهور — مع أنهم، في نهاية المطاف، الحَكَم الحقيقي على مَن انتصر ومَن خسر. وكثيرًا ما نقع، كما يقول الكاتب «جاي هاينريكس» (Jay Heinrichs)، في فخّ صياغة خطاب يُرضينا نحن، بدلًا من صياغة خطاب يناسب جمهورًا من الغرباء ويستميلهم.

فما مدى أهمية الجمهور؟ دعني أختِم بهذا الاقتباس البليغ من المخرج السينمائي «بيلي وايلدر» (Billy Wilder)، إذ قال: «الجمهور لا يُخطئ أبدًا». وأضاف: «قد يكون أحد أفراد الجمهور، لكن اجتماع ألف أحمقٍ في ظلمة السينما، يولِّد حكمًا نقديًا يفوق كل عبقرية فردية».

الفصل الثاني:

المشاعر، ليس (فقط) الحقائق

«حين نتعامل مع الناس، فلنتذكر دائمًا أننا لا نخاطب عقولًا منطقية صرفة، بل نخاطب نفوسًا تغلب عليها العاطفة.»

— «ديل كارنيجي»، مؤلف

وصف الكاتب السياسي الأمريكي الشهير «روجر سايمون» (Roger Simon) أحد الأسئلة بأنه «السؤال الذي أسدل الستار على حملة رئاسية»، ونعته بأنه «الأكثر إثارة للجدل في تاريخ المناظرات الرئاسية».

كان يشير إلى سؤال طرحه مذيع قناة (CNN) «برنارد شو» (Bernard Shaw) خلال المناظرة الرئاسية الثانية والأخيرة التي جمعت بين نائب الرئيس آنذاك «جورج بوش» (George Bush) وحاكم ولاية ماساتشوستس «مايكل دوكاكيس» (Michael Dukakis). جرت المناظرة في لوس أنجلوس، في أكتوبر عام ١٩٨٨، وكان «برنارد شو» قد اشتهر بحدته وصراحته كصحفيٍ ومحاور. أما السؤال الذي خطّه بيده عند الساعة الثانية فجرًا، في غرفته بفندق «هوليداي إن»، فقد كفل له موطئ قدم في سجل التاريخ السياسي الأمريكي. وهكذا افتتح المذيع المخضرم تلك الليلة المناظرة من لوس أنجلوس:

> برنارد شو: على مدى التسعين دقيقة القادمة، سنوجِّه أسئلتنا إلى المرشحين، وفق تنسيق جرى إعداده والتوافق عليه من قبل ممثلي الحملتين. ومع ذلك، لا توجد أي قيود على طبيعة الأسئلة التي يمكن أن

أطرحها أنا وزملائي هذا المساء، كما أن المرشحين ليس لديهما علم مسبق بها. وبموجب الاتفاق بين الطرفين، فإن السؤال الأول موجه إلى الحاكم دوكاكيس. لديك دقيقتان للرد. سؤالي هو: سيدي الحاكم، إذا تعرضت زوجتك «كيتي دوكاكيس» للاغتصاب والقتل، هل ستؤيد حينها فرض عقوبة إعدام لا رجعةَ فيها على الجاني؟

ساد الذهول قاعة الصحافة، وانقطعت الأنفاس في صفوف الجمهور. لقد بدا السؤال شخصيًا واستفزازيًا إلى درجة أنه تخطى خطًا أحمر غير معلن. المشاهدون المصدومون أمام شاشات التلفزيون تلهفوا لرؤية تعابير وجه «كيتي دوكاكيس» في تلك اللحظة، لكن، كما ذكر «سايمون» لاحقًا في تقريره لموقع «بوليتيكو» (Politico) عام ٢٠٠٧، فإن «تصوير ردود فعل عائلات المرشحين كان ممنوعًا منعًا باتًا بموجب اتفاق المناظرة، لذا ظلّت الكاميرا موجهة نحو دوكاكيس».

أما المرشح الديمقراطي، فاستجمع قواه ليواجه سؤال «برنارد شو» الصادم.

دوكاكيس: لا، لا أؤيد ذلك يا برنارد. وأظن أنك تدرك أنني عارضت عقوبة الإعدام طوال حياتي. لا أجد ما يثبت أنها تشكل رادعًا حقيقيًا، وأؤمن بوجود وسائل أنجع وأكثر فاعلية للتصدي للجريمة العنيفة. وقد طبّقنا هذه السياسات في ولايتي، وهو ما ساهم في تحقيق أكبر انخفاض في معدل الجريمة بين الولايات الصناعية، وجعل من ولايتنا صاحبة أدنى معدل للقتل في البلاد. لكن ما زال أمامنا طريق طويل، فثمة معركة حقيقية علينا خوضها ضد المخدرات؛ حرب ليست صورية، بل حقيقية. وهذه معركة أطمح أن أقودها، معركة لم يَقُدها أحدٌ كما ينبغي على مدار السنوات الماضية، رغم أن نائب الرئيس الحالي كان مسؤولًا عنها — على الأقل من الناحية الرسمية.

أمامنا الكثير لنفعله، يجب أن نضاعف عدد العاملين في مكافحة المخدرات، وأن نخوض هذه المعركة في الداخل والخارج، وأن نتعاون مع جيراننا في هذا الجزء من العالم. كما أعتزمُ عقد قمة إقليمية في أقرب وقت بعد العشرين من يناير، كي نضع خطةً شاملةً لمجابهة هذا الخطر. ولا يكفي أن نحارب في الخارج، بل علينا أن نستثمر في الوقاية هنا في الوطن. أؤمن أن هذه من أبرز المهام التي أطمح إلى قيادتها كرئيس للولايات المتحدة.

لقد حققنا نجاحًا كبيرًا في ولايتنا، وتواصلنا مع الشباب وعائلاتهم، وتمكّنا من دعمهم عبر إدراج برامج التوعية والوقاية من المخدرات في المراحل الابتدائية. نعم، يمكننا كسب هذه المعركة، بل والانتصار فيها، إذا ما حشدنا طاقاتنا، وقدمنا الدعم الحقيقي لأجهزة إنفاذ القانون المحلية، التي ظلت سنوات دون سند. وسنفعل ذلك بأسلوب يخفض معدلات العنف، ويحمي شبابنا من براثن الإدمان، ويوقف طوفان المخدرات الذي يجتاح البلاد، ويمنح أطفالنا وعائلاتنا بيئة آمنة ومجتمعات جديرة بالحياة.

كانت الإجابة طويلة، استغرقت دقيقتين وبلغت ٣٦٠ كلمة. لكن، هل لاحظت ما كان مفقودًا تمامًا؟ أجل... أي أثر للمشاعر! لم يكن هناك شيء من ذلك على الإطلاق.

لقد كانت إجابة كارثية، بل مريعة. ربما بدا في سطورها الأولى أن قدرة «دوكاكيس» على التماسك رباطة جأشٍ جديرة بالإعجاب. لكن ذلك التماسك سرعان ما فقد بريقه، وتحول إلى برود آلي لا روح فيه. لم يكن أحد من الحاضرين في قاعة المناظرة بحاجة إلى أن يسمع موقف الحاكم المكرر حول عقوبة الإعدام للمرة المئة. ولم يكن أحد ينتظر استعراضًا باهتًا للأرقام عن معدلات الجريمة في ماساتشوستس أو خططًا تقنية عن «قمة نصف كروية» لمكافحة المخدرات.

ما كان الجمهور يتوق إليه حقًا هو أن يرى القائد الذي سيختارونه وقد خُدش وجدانه الإنساني. كيف سيكون شعوره إن كانت زوجته هي من تعرضت للاغتصاب والقتل؟ ماذا سيقول لــ «برنارد شو» نفسه، الذي لم يخفِ نبرته الهجومية وجعل السؤال شخصيًا عن عمد؟

أين كانت النبرة الغاضبة؟ أين كانت العاطفة؟ أين كان القلب؟ أين كان «دوكاكيس» الإنسان، لا السياسي المبرمَج؟

في حملة ١٩٨٨، لم يشكك أحد في كفاءة المرشح الديمقراطي أو قدرته على إدارة شؤون الدولة. لكن، كما كتب الصحفي «ريتشارد كوهين» (Richard Cohen) في «واشنطن بوست» بعد المناظرة، فإن الجمهور بدأ يشكك في «دفء دوكاكيس، وإنسانيته، واستعداده لأن يُظهر شخصيته الحقيقية». لم يكن «دوكاكيس» يعيش في عزلة عن آلام الحياة. كان بوسعه أن يرد بالإشارة إلى والده المسن، الذي تعرض لهجوم عنيف، أو إلى شقيقه «ستيليان» (Stelian)، الذي قُتل في حادث دهس بعد هروب الفاعل والمجرم. لكنه لم يفعل.

وفي مقابلة لاحقة، أوضح «برنارد شو» مغزى سؤاله قائلًا: «كنت أريد لسؤالي أن يكون كالسماعة الطبية، أتحسس بها مشاعره تجاه القضية». وأضاف: «كان «جورج بوش» ينهال عليه بالاتهامات، واصفًا إياه باللين في التعامل مع الجريمة. كثيرٌ من الناخبين رأوا «دوكاكيس» وسمعوه، لكنهم لم يشعروا به. سألت ذلك السؤال لأعرف: هل يشعر؟».

ولم يكن هناك شعور. وكان الثمن باهظًا. فقد أشار «سايمون» إلى أن نسبة التأييد لــ «دوكاكيس» انخفضت بمقدار سبع نقاط مئوية في اليوم التالي للمناظرة. وقالت «سوزان إستريتش» (Susan Estrich)، مديرة حملته: «كان ذلك السؤال مطروحًا بقوة في أذهان الناس في تلك المرحلة من الحملة. لقد كان سؤالًا عن مشاعر «دوكاكيس» وقيمه. وعندما أجاب بلغة السياسة الجافة، علمت أننا خسرنا الانتخابات».

وحتى بعد مرور سنوات، حين استرجع «دوكاكيس» إجابته، لم يدرك عمق الخطأ. قال: «أقولها لكم بصراحة، وربما أنا على خطأ حتى الآن... لكنني لا أظن أن الأمر كان بذلك السوء».

*****

كثيرًا ما تُتداول في أيامنا هذه العبارة القاطعة: «الحقائق لا تهتم بمشاعرك». إذ يُقال إن الحقيقة تظل هي الحقيقة، سواء شئت تصديقها أم أبيت، فهي لا تكذب. لكن في ميدان الجدل، الأمر أكثر تعقيدًا من تلك البساطة الظاهرة.

كل من حاول يومًا أن يغيّر رأي صديق ولم يفلح، يدرك تمامًا ما نعنيه هنا. قد تمسك بزمام حقائق الدنيا أجمع، وتحمل في جعبتك حجةً لا تُقهر، وبرهانًا قاطعًا لا لبس فيه، ورغم ذلك لا تترك أثرًا يُذكر. فالناس بطبعهم عنيدون، مرتابون، متقلبو المزاج، يشعرون بالملل أحيانًا، وبالثقة الزائدة أحيانًا أخرى، وتعتريهم رهبة التغيير — وكل ذلك في اللحظة نفسها.

نعم، قد تكون الحقائقُ غيرَ مبالية بكل تلك المشاعر، ولكن، لننظر إلى الوجه الآخر: مشاعرنا — في الغالب — لا تأبه بالحقائق.

فإن أردت أن تنتصر في نقاش، أو تقنع جمهورًا، أو تقدم عرضًا يحظى بتأثير حقيقي، فلن تكفيك الحقائق وحدها. إن أردت أن تجذب الآخرين إلى صفك، فعليك أن تجعلهم يكترثون لما تقول. لا غنى لك عن الحجج الصلبة، والأرقام الدقيقة، والمعلومات الموثوقة. ولكنك في المقابل، تحتاج إلى ما هو أقدم من كل أدوات الجدل الحديثة: أن تخاطب قلوب الناس، لا رؤوسهم فحسب.

العاطفة أولاً... ودائمًا

كان «أرسطو» سابقًا لعصره في كثير من القضايا. ففي عمله الكلاسيكي الخالد «الخطابة» (Rhetoric)، الذي كُتب قبل أكثر من ألفي عام، وضع الفيلسوف اليوناني

ثلاث وسائل أساسية يمكن للمتحدث أن يستخدمها للتأثير في جمهوره، وأطلق عليها «البراهين الثلاثة» أو «أساليب الإقناع»: «الإيثوس» (ethos)، و«الباثوس» (pathos)، و«اللوجوس» (logos).

يستند «الإيثوس» إلى شخصية المتحدث ومصداقيته. فكما تشير المدربة الخطابية «جيني بيكيري» (Gini Beqiri)، فإن كلمة «أخلاق» (ethics) مشتقة من ethos. ويكتب «أرسطو» في هذا السياق: «يتحقق الإقناع من خلال شخصية المتحدث عندما يكون الخطاب مُلقى بطريقة تجعلنا نصدّقه». فإذا خاطبنا طبيبٌ بقوله: «عليك أن تأخذ اللقاح، فأنا طبيب أدرس هذا منذ سنوات وأعلم أنه آمن»، فهذه حجة ترتكز على الإيثوس، أي على الثقة بخبرة المتحدث ومكانته.

أما «الباثوس» فيعتمد على إثارة المشاعر الإنسانية: الخوف، الغضب، الفرح، الحزن، وغير ذلك. وكما أوضحت «بيكيري»، فإن كلمتي «تعاطف» و«شفقة» تنبعان من جذر الباثوس. ويقول «أرسطو»: «في الحجج القائمة على الباثوس، قد يتحقق الإقناع لدى المستمعين، عندما يوقظ الخطابُ مشاعرَهم». فقراراتنا ونحن نشعر بالارتياح والود تختلف جذريًا عن قراراتنا ونحن نتألم أو نغضب. فإذا استخدم الطبيبُ ذاتُه نبرةً مؤثرةً تُلامس الخوفَ أو الرحمةَ، فسيكون يحتكم إلى الباثوس بقوله: «ينبغي أن تتلقى اللقاح. وإلا فقد يكون مصيرك كمصير السيد «كيفن» والسيدة «ميستي»، الزوجين من فرجينيا اللذين رفضا اللقاح، وتوفيا في غضون خمسة عشر يومًا، تاركين وراءهما أربعة أطفال يتامى».

أما «اللوجوس» فهو الركيزة العقلانية للحجج، وهو يستند إلى المنطق، والحقائق، والأرقام. وكلمة «منطق» نفسها مشتقة من الكلمة اليونانية logos، والتي تعني «العقل». ووفقًا لأرسطو، فإن الإقناع بـ «اللوجوس» يتحقق «عبر مضمون الخطاب نفسه، عندما نبرهن على حقيقة، أو ما يبدو كحقيقة، من خلال حجج عقلانية تتناسب مع القضية المطروحة». فعندما تتحدث الطبيبة عن الدراسات والإحصاءات وتقول:

«تلقي اللقاح يقلل من خطر دخول المستشفى والوفاة بنسبة ٩٠٪ وفق دراسات متعددة»، فإنها تبني حجتها على اللوجوس.

نحن في خطاباتنا، وعروضنا، ومجادلاتنا، نعوّل كثيرًا على اللوجوس. نُمجّد العقل، والمنطق، والبيانات — وهذا حق لا جدال فيه. نحن نريد أن ترتكز حججنا على الحقيقة الراسخة. لكن حين يكون الهدف إقناع العقول، فالحقيقة وحدها لا تكفي. فليس هكذا يعمل العقل البشري.

وهنا بالذات أفترق في الرأي مع «أرسطو». فهو منح الوسائل الثلاث وزنًا متساويًا. لكن الحقيقة هي أن «الباثوس» (المشاعر) يتفوق على «اللوجوس» (المنطق) في معظم الحالات.

ولكي أكون منصفًا، لا أقول إن الحقائق غير مهمة، أو أنها لا تُعد الأساس الذي تُبنى عليه حجتك. بل هي كذلك، ويجب أن تكون. وسأتحدث في الفصل القادم عن كيفية استخدام الحقائق لصياغة حجج قاتلة.

لكن حتى حين تكون حقائقك محكمة، لن تُحدث الأثر المطلوب إذا لم تُقرنها بالمشاعر. فالباثوس (المشاعر) لا يتفوق فقط في التأثير، بل هو كذلك الوسيلة المثلى لإيصال اللوجوس (المنطق) إلى الجمهور. إنه الوعاء الأمثل لذلك. فقد أثبتت الدراسات مرارًا وتكرارًا أنه إذا استطعت أن تُخاطب مشاعر جمهورك، فأنت أقرب بكثير إلى كسب عقولهم.

علم الإقناع

هل تذكر مسلسل «ستار تريك» (Star Trek) الأصلي؟ قبل أن تظهر سلاسل التتمة والإضافات الحديثة؟ كانت هناك شخصيتان محوريتان في ذلك العمل: القائد «سبوك»، الكائن الفضائي القادم من كوكب فولكان، الذي يجسد المنطق المحض والعقلانية المجردة؛ والكابتن «كيرك»، الإنسان المتقد بالعاطفة، السريع الانفعال، المنفعل بالحياة.

كثير منا، حين يتهيأ لإلقاء خطاب أو تقديم عرض، ينزلق لا إراديًا نحو نهج «سبوك»: نغوص في الحقائق والإحصاءات والبيانات، بينما ما نحتاجه فعلًا هو أن نستحضر روح «كيرك» ونتوجه إلى جمهورنا بنداء عاطفي نابض بالحياة.

لماذا نمارس هذا التمثيل؟ لماذا نتظاهر بأننا فولكانيون ونحن لسنا كذلك؟ نحن بشر، نستند في قراراتنا إلى حدسنا، ومشاعرنا، وأحاسيسنا، وغرائزنا. وليس هذا مجرد خيال علمي، بل هو علم حقيقي قائم.

ففي السنوات الأخيرة، تراكَم عددٌ متزايد من الأدلة التي قدمها علم الأعصاب وعلم النفس المعرفي، تثبت أن سلوكياتنا ومعتقداتنا تتأثر أكثر بالعاطفة على شاكلة «كيرك»، منها بالمنطق البارد على شاكلة «سبوك». فمشاعرنا تتغلغل في قراراتنا بطرق لا تُعد: من سرعة اتخاذ القرار أو بطئه، إلى قدرتنا على تذكّر المعلومات أثناء اتخاذه. وكل ذلك يجري على مستوى خفي من اللاوعي. وكما يشير خبير استراتيجيات التسويق «دوجلاس فان بريت» (Douglas Van Praet)، فإننا كثيرًا ما نشق طريقنا نحو رأي معين لا من خلال التفكير، بل من خلال الإحساس.

وقد تصدّى للكثير من هذا العمل الأكاديمي عالمُ الأعصاب الأمريكي البرتغالي البارز «أنطونيو داماسيو» (Antonio Damasio)، مدير معهد الدماغ والإبداع في جامعة جنوب كاليفورنيا. يقول «داماسيو»: «البشر ليسوا آلات تفكر أو تشعر، بل آلات تشعر... ثم تفكر».

وفي كتابه الشهير «خطأ ديكارت: العاطفة، والعقل، والدماغ البشري»، يستعرض «داماسيو» حالات لمرضى فُقدت لديهم القدرة على معالجة المشاعر نتيجة تلف في القشرة الأمامية من الدماغ. وبيّن أن هذا الخلل جعلهم عاجزين عن اتخاذ حتى أبسط القرارات. ومن بين هذه الحالات يروي قصة مريض أسماه «إليوت»، رجل يعمل في وظيفة مكتبية، خضع لجراحة ناجحة لإزالة ورم حميد من دماغه.

نجحت الجراحة، واحتفظ «إليوت» بقدراته اللغوية والرياضية والذاكرة، بل كان معدل ذكائه عاليًا. ومع ذلك، بدأت حياته الشخصية والمهنية تتهاوى تدريجيًا. لم يستطع الاحتفاظ بوظيفته، ثم فقد زوجته، وأصبح يعيش تحت وصاية أحد أقاربه. اكتشف «داماسيو» أن «إليوت» قد فقد القدرة على الإحساس والتعاطف، وأضحى متفرجًا سلبيًا على حياته. لم يكن قادرًا على اتخاذ أي قرارات على الإطلاق، مهما كانت تافهة أو مصيرية.

قال أحد الكُتاب إن «إليوت» تحول إلى «سبوك حقيقي»، لكن دون ذرة عاطفة. ورغم ذلك، لم يستطع اتخاذ قرارات أفضل أو أكثر عقلانية. بل إن جمود منطقه جعله غير قادر على التمييز بين الخيارات، فتحول عالمه العقلي إلى أرض كبيرة أمامه بلا اتجاه. وكتب «داماسيو» واصفًا حالته: «يمكننا تلخيص معضلة إليوت بأنه كان يعرف، لكنه لم يكن يشعر».

واستخلص «داماسيو» خلاصة بالغة الأثر: «قد لا يكون التفكير عقلانيًا بقدر ما نتخيل». فمشاعرنا ليست دخيلة على العقل، بل هي ضرورة لا غنى عنها له. إنها عنصر جوهري لتوجيه قراراتنا والتأثير فيها.

*****

لا أحد منا يسترشد بالمنطق وحده في اتخاذ قراراته. يمكنك أن تسرد ما شئت من حقائق وأرقام، لكن «داماسيو» وزملاءه من علماء الأعصاب يذكروننا بأننا نحتاج إلى ومضة من العاطفة كي نحسم ترددنا ونمضي في اتخاذ القرار.

فما الذي يعنيه ذلك في ميدان الإقناع والنقاش؟ عندما تسعى لكسب جدال، فأنت تحاول أن تقود جمهورك إلى اتخاذ قرار معين. تريد منهم أن يختاروك أنت لا خصمك. وهذا الاختيار في جوهره لا يعتمد على العقل وحده، بل يستدعي استثارة المشاعر والعواطف. القلب هو من يوجّه الرأس. وإذا احتدم الصراع بين القلب والعقل، فثق أن المنطق وحده يخسر في تسع معارك من أصل عشر.

يبقى السؤال إذن: كيف تخاطب القلب؟ كيف تصل إلى مشاعر جمهورك وتؤثر فيهم وجدانيًا؟ لقد أمضيت سنوات أبحث عن هذا التوازن الدقيق، وأود أن أشاركك ثلاث دروس جوهرية لإتقان فن «الباثوس» (pathos) أي: المشاعر:

١. احكِ قصة

يُنسب إلى «أفلاطون» قوله: «من يروي القصص، يحكم المجتمع».

لطالما سُحِر البشر بالقصص المؤثرة، ذات الحبكة المحكمة، ببداية ووسط ونهاية. وكما ذكرت سابقًا، لم يُصمم الدماغ البشري ليتغذى على الحقائق الباردة فحسب، بل فُطر على التفاعل مع السرد والحكاية.

ففي حديثه على منصة «تيد» (TED) عام ٢٠١٦، أوضح عالم الأعصاب في جامعة برينستون «يوري هاسون» (Uri Hasson) كيف أن أدمغتنا تتزامن مع بعضها حين نستمع للقصة ذاتها — أطلق على ذلك اسم «الارتباط بين الدماغ والدماغ» (brain-to-brain coupling). وقد استخدم الباحث «كارمين جالو» (Carmine Gallo) جهاز الرنين المغناطيسي الوظيفي (fMRI) لتسجيل نشاط أدمغة مستمعين ومتحدثين خلال رواية القصص. وعلّق الباحث «جوشوا جوين» (Joshua Gowin) على نتائج التجربة بقوله:

> عندما تحدثت المرأة بالإنجليزية، فهم المتطوعون قصتها، وتزامنت أدمغتهم مع دماغها. وعندما نَشّطت مركز العاطفة في دماغها (insula)، نَشّط المستمعون بدورهم نفسَ المنطقة. وعندما أضاء الفصُ الجبهي لديها، أضاء أيضًا لديهم. بقصة واحدة، استطاعت أن تغرس في أدمغتهم أفكارًا ومشاعر وعواطف.

أليس في هذا برهان على قوة التأثير الحقيقي؟

لقد ظل البشر منذ آلاف السنين يروون القصص، وغالبًا دون وعي بأنهم يفعلون ذلك. وقد كشف عالم النفس التطوري «روبن دنبار» أن نحو ٦٥٪ من أحاديثنا اليومية عبارة عن قصص أو شائعات — بحسب ما نقله «كودي ديليستراتي» (Cody Delistraty) في مجلة «ذا أتلانتيك» (The Atlantic).

ومن هنا، ليس من الغريب أن تكون القصةُ وسيلةً فعّالة للإقناع. ففي دراسة أجريت عام ٢٠٠٧، وجدت الباحثة «ديبورا سمول» (Deborah Small) من جامعة وارتون أن الناس يتجاوبون عاطفيًا ويتبرعون أكثر عندما يسمعون قصة عن «ضحية واحدة معروفة» مقارنة بسرد حالة «ضحايا إحصائيين» كثيرين. فحكاية طفل واحد يحمل اسمًا معرفًا، وترى وجهه، وله حاجة ماسة، تثير فينا تعاطفًا أشد بكثير من إحصائية تتحدث عن ملايين من المجهولين. هذا هو الباثوس مقابل اللوجوس في أبهى صوره.

لكن لماذا تفعل القصص ذلك بنا؟ تقول «سمول»: إن القصص التي تتسم بـ «الأمثلة الملموسة وليس الأفكار المجردة، وتكون قصة شخصية وليست عن أشخاص آخرين، وفيها بنية سردية» تُثير مشاعر أعمق. وأضافت: «التركيز على معاناة فرد واحد يحقق جميع عناصر التأثير». إذ يتيح لنا أن نفهم الألم الذي يمر به — بل نشعر به أيضًا. بينما تبقى الإحصاءات أرقامًا يصعب أن نستوعبها وجدانيًا. وكما أشار «هاسون»، فإن القصة الجيدة «تُشعل» المناطق العاطفية من الدماغ لتتماهى مع راويها. فإذا تحدّث عن الخوف أو الأمل، شعرنا به معه. نحن لا نسمعه فقط... بل نعيشه.

ولذا، حين ترغب في إقناع جمهورك، فاحكِ لهم قصصًا نابضة عن أناس حقيقيين. أخبرهم لماذا ينبغي أن يهتموا. على سبيل المثال، في مناظرة شاركت فيها بلندن عام ٢٠١٩ نظمتها منظمة «Squared Intelligence»، تناولت فيها انتهاكات حقوق الإنسان في السعودية. كان بوسعي أن أبدأ باستعراض التقارير المطوّلة من منظمات

حقوقية، وأقتبس من مواد القانون الدولي، أو أعدد أرقام الإعدامات في المملكة — وكلها حقائق دامغة تخدم حجتي.

لكنني أدركت أن مثل هذا الاستهلال سيكون باردًا، جافًا، وثقيلًا على جمهور غير مألوف. كنت بحاجة إلى مدخل يشدّ القلوب قبل العقول. ولهذا بدأت حديثي بسرد قصص مؤلمة عن مواطنين سعوديين دفعوا ثمنًا باهظًا تحت وطأة نظام غير منتخب.

> سيداتي وسادتي، مساء الخير. أقف أمامكم الليلة لأدافع عن قضية لا تمثلني وحدي، بل تمثل وجوهًا كثيرة، وأسماءً تمر بخاطري في هذه اللحظة؛ أناس يعوِّلون عليّ — وعلى تصويتكم الليلة — ليكون لهم صوت في هذه المناظرة. خذوا مثلًا «لجين الهذلول»، شابة سعودية ناشطة في مجال حقوق المرأة، زُجّ بها في السجن عام ٢٠١٤ فقط لأنها حاولت قيادة سيارتها. وبعد إطلاق سراحها، انتقلت للعيش في الإمارات، وهناك، في مارس الماضي، اختُطفت وهي واقفة على جانب الطريق، وُضعت في القيود، ونُقلت قسرًا في طائرة خاصة إلى السعودية. واليوم، وهي في ربيعها التاسع والعشرين، ما تزال خلف القضبان لأنها تجرأت وطالبت بحق المرأة في القيادة. ووفقًا لشقيقتها، فإن «لجين» محتجزة انفراديًا، تتعرض للضرب، والتعذيب بالإيهام بالغرق، والصعق بالكهرباء، والتحرش الجنسي، والتهديد بالاغتصاب، والقتل.
>
> وهناك «إسراء الغمغام»، في العمر ذاته. ناشطة شيعية في حقوق الإنسان، اعتُقلت مع زوجها عام ٢٠١٥ لمشاركتها في احتجاجات سلمية. لم ترتكب أي عنف، لكن الادعاء السعودي يطالب بإعدامها. إن نُفذ الحكم، فستكون أول ناشطة تُعدم في تاريخ السعودية. ووفقًا لمنظمة «هيومن رايتس ووتش»، لم تُوجّه لها تهمة بارتكاب أي جريمة أصلًا.

ثم «رائف بدوي»، المدوّن الشهير، الذي بلغ الخامسة والثلاثين خلف القضبان الشهر الماضي. سبع سنوات لم يرَ فيها أبناءه. حُكم عليه بعشر سنوات وألف جلدة بتهمة «الردة» — خمسون جلدة نُفذت بالفعل. صحته تنهار، وزوجته لا تعتقد أنه سيتحمّل جولة جلد أخرى. تخيّلوا: الجلد... مجددًا!

وها هي «أمل حسين»، الطفلة اليمنية ذات السبعة أعوام، بعمر ابنتي. لا تهديد فيها لأحد. ظهرت صورتها الهزيلة في صحيفة نيويورك تايمز، ذراعاها نحيلتان كالعيدان. وبعد أسبوع واحد من نشر الصورة، كانت قد فارقت الحياة. ماتت جوعًا. نحن في الغرب رأيناها بأم أعيننا، وتألمنا لمنظرها وحالتها، ثم لم نفعل شيئًا. بل تجاهلنا كذلك ١,٨ مليون طفل يمني يعانون من المجاعة، بسبب الحصار المفروض من السعودية.

ولا ننسى «جمال خاشقجي»، الذي جلس معي قبل أشهر في غرفة الانتظار بقناة «الجزيرة الإنجليزية»، يمازحني حول سلامته في واشنطن. وبعد أقل من سبعة أشهر، قُتل بوحشية داخل قنصلية بلاده في إسطنبول، وجُزئت جثته بمنشار عظام — قُتل، حسب وكالة الاستخبارات الأمريكية، بأوامر من ولي العهد السعودي.

سيداتي وسادتي، دعونا لا ننسى الليلة: «لجين»، «إسراء»، «رائف»، «أمل»، «جمال» — أناس قُتلوا، عُذبوا، جُلدوا، سُجنوا، جُوّعوا، وتعرضوا للاغتصاب والاعتداء — على يد من يُفترض أنه حليفنا، صديقنا المقرب: المملكة العربية السعودية.

كانت تلك أسماء. وجوه. قصص. جعلت من المستحيل أن يشيح الجمهور ببصره. (وبالمناسبة، فزنا بتلك المناظرة).

يصعب عليّ أن أصف حجم التأثير الذي تحدثه مجرد قصة تُروى. يقول «جوناثان جوتشال» في كتابه «الحيوان الراوي»: «نحن كبشر مدمنون على القصص»، مضيفًا أن القصة «هي للإنسان كما الماء للسمكة». وأظهرت أستاذة التسويق «جينيفر آكر» أن القصة يمكن أن تبقى في الذاكرة أكثر من الحقيقة بـ ٢٢ مرة!

مهما كان موضوعك جادًا أو معقدًا، ستظل بحاجة إلى قصة تنبض بالحياة. وإذا لم تجد واحدة، انظر كيف يؤثر موضوعك في حياة إنسان حقيقي. أشخاص بأسماء وأعمار، بعائلات وآمال وأحلام. تحدث عنهم... وارْوِ قصصهم.

وإن لم تجد، فاستعن بقصتك أنت. ولا تخشَ أن تكون صادقًا.

أنا، كوني مسلمًا وابنًا لمهاجرين هنود في بريطانيا، كثيرًا ما وجدت نفسي في قلب جدالات حول التعددية الثقافية والاندماج. لم أتحرج قط من مشاركة تجربتي الخاصة، بل جعلت منها وسيلة لإيصال موقفي. ففي عام ٢٠١١، كنت طرفًا في نقاش ساخن في برنامج Question Time حول مستقبل التعددية الثقافية في بريطانيا. كان بمقدوري الاستشهاد بدراسات وتقارير، لكنني آثرت أن أروي قصة شخصية:

> أنا ثمرة للتعددية الثقافية... جاء والدي إلى هذا البلد عام ١٩٦٦. اعتاد أن يكتب رسائل إلى الصحف حول قضايا اليوم، وكان يتلقى القمامة في صندوق بريده ردًا على ذلك. وبعد خمسة وأربعين عامًا، ها أنا أجلس في هذا البرنامج بجانب وزير محافظ، وأقول بثقة: أنا بريطاني فخور، آسيوي فخور، ومسلم فخور — وهذه، في نظري، شهادة على نجاح التعددية الثقافية في هذا البلد.

حين يشعر المستمع أن بإمكانه فهم تجربتك، أو تخيّل نفسه مكانك، تكون قد أنشأت رابطًا عاطفيًا حقيقيًا. وهذا مدعوم بالنتائج العلمية. فقد أجرى «كورت جراي» من جامعة نورث كارولاينا ١٥ تجربة أكدت أن الناس «يحترمون القيم الأخلاقية أكثر

حين تُسند بتجربة شخصية، لا مجرد حقائق». وقد سمّى هذا الأثر: «قوة الاحترام الناتجة عن التجربة الشخصية».

فما هو أول مبدأ لبناء ذلك الجسر مع الآخرين؟ احكِ لهم قصة مؤثرة. حتى وإن كانت قصتك أنت. اجعلها بسيطة، وتحدث عما عشته وشعرت به — وسيتردد صداه في قلوبهم.

٢. انتقِ كلماتك بعناية

يقول «أرسطو» في كتابه الخالد «الخطابة» (Rhetoric): «تكون لغتك مناسبة إذا عبّرتْ عن العاطفة والطبع». ويضيف: «حين تود التعبير عن الغضب، تستخدم لغة السخط؛ وحين تصف شيئًا بغيضًا، تستخدم لغة الاشمئزاز والصمت المتردد؛ وعند الحديث عن المجد، تلجأ إلى التمجيد؛ أما حين تروي قصة مأساوية، فتصوغها بلغة الانكسار والشفقة — وهكذا في كل موقف، لغة تناسبه».

لتحقيق تأثير عاطفي على جمهورك، لا بد أن توظّف لغة تتفاعل مع مشاعرهم. ابحث عن أساليب تخطف انتباههم، توقظ وجدانهم، تلهمهم، وفي نهاية المطاف — تقنعهم. أنت تحاول أن تغير ما يشعرون به، بكلماتك فقط. وكل كلمة، بالفعل، لها وزنها.

تخيل أنك تقف أمام جمهور في فبراير ٢٠٢٢، لتتحدث عن الغزو الروسي لأوكرانيا، وتريد أن تحثهم على التعاطف والدعم.

بإمكانك أن تقول: «غزت روسيا أوكرانيا.»

أو أن تقول: «يُقصف الأوكرانيون الأبرياء والعُزّل من قِبل المعتدين الروس.»

كلا العبارتين صحيحتان، لكن شتان بين أثرهما. الأولى باردة، موضوعية، تتحدث عن دول. أما الثانية، فتمسّ الإنسان في ضعفه، في ألمه. إنها تدفع المستمع للتفكير

في الضحايا لا الجغرافيا. (ولا عجب أن روسيا منعت حتى العبارة الأولى، وأصرّت على تسميتها بـ «عملية عسكرية خاصة» — إدراكًا منها لقوة الكلمة).

كثيرًا ما نُغفل قوة المفردة الواحدة، لكن للكلمات وقع لا يُستهان به. حين تبني حجتك، اختر الألفاظ التي تستحضر المشاعر. تلك هي لغة القادة عبر التاريخ، حين حشدوا شعوبهم دفاعًا عن الحرية، والعدالة، والكرامة، والحق.

وهذه التقنيات لا تقتصر على الخطب الكبرى. في أي مناظرة، إن وجدت خصمك يضلّل الجمهور، لا تقل: «ما قاله غير دقيق» — بل قل: «إنه يكذب». لا تكتفِ بوصف رأيك بأنه «صحيح» — بل صِفه بأنه «الحقيقة». استخدم الأسماء القوية، الصفات الحيّة، الأفعال الجريئة. هذه هي اللغة التي تحرّك المشاعر، لا التي تكتفي بسرد الأفكار.

تأمّل ما حدث في عام ١٩٨٨، حين سُئل كل من «جورج بوش» الأب، ومنافسه «مايكل دوكاكيس» عن عقوبة الإعدام. جاء جواب «دوكاكيس» مطوّلًا، جافًا، بلا انفعال. أما «بوش»، فقال:

> الكثير من هذه الحملة، كما أراها، يدور حول القيم. وهنا، أختلف جذريًا مع خصمي. أؤمن أن بعضَ الجرائم بشعةٌ لدرجة لا تُحتمل، ووحشية، وصادمة، وبخاصة تلك التي تفضي إلى مقتل ضباط الشرطة. في مثل هذه الجرائم، أؤيد عقوبة الإعدام، وأراها ضرورية، ومُردعة. وأنا سعيد لأن الكونغرس تحرّك بشأن قانون المخدرات، واستهدف أخيرًا رؤوس عصابات المخدرات. لدينا ببساطة خلاف صريح: أنا أؤيدها، وهو لا.

لاحظ كيف استهل حديثه بكلمة «القيم» — مفتاح العاطفة. ثم استخدم عبارات مثل «بشعة، وحشية، صادمة». لاحظ الإيجاز، والثقة، والحسم في قوله: «أنا أؤيدها، وهو لا».

لقد استثمر «بوش» قوة العاطفة، وأرسل رسالة واضحة: هذا ما أؤمن به، وهذه مشاعري. فهل يُستغرب بعدها أنه فاز بالمناظرة — بل فاز بالرئاسة نفسها؟

٣. لا تكتفِ بالكلام... بل عليك بالمشاهدة

كتب رئيس الوزراء البريطاني «ونستون تشرشل» أثناء شبابه عام ١٨٩٧ مقالةً بعنوان «الهيكل البنائي للبلاغة» (The Scaffolding of Rhetoric): كتب فيها يقول: «الخطيب هو تجسيد لانفعالات الجماهير. قبل أن يُلهِمهم، لا بد أن تهزه العاطفة هو أولًا. فإذا أراد أن يوقظ غضبهم، وجب أن يضطرب قلبُه غضبًا. وإذا أراد أن يُسيل دموعِهم، فعليه أن يذرف دمعه قبلهم. فإن أراد إقناعهم، وجب أن يُؤمن بنفسه أولًا».

فالحقائق وحدها لا تكفي لإقناع جمهور، كما أن الكلمات المجردة لا تفي بالغرض. الكلمات بحاجة إلى أن تُرى، أن تُشعر، أن تُشارك. عليك أن «تُظهر» عاطفتك، لا أن تتحدث عنها فحسب.

يُنصح كثيرًا في الخطابة بأن تبقى هادئًا، رصينًا، متماسكًا — وهي نصيحة نافعة في الغالب، وسأعود إليها لاحقًا. فليس من الحكمة أن تنهار عاطفيًا أثناء الجدال. لكن هذا لا يعني أن تُطفئ مشاعرك تمامًا. بل عليك أن تبدو إنسانًا صادقًا، حيًا، حقيقيًا — وهذا يستوجب أن تُظهر مشاعرك، لا أن تُخفيها. فعندما يراك الناس متأثرًا، يصبحون أكثر قدرة على الارتباط بك عاطفيًا.

فإذا كنت شغوفًا بقضيتك، فلا بأس أن تُظهر ذلك. ارفع صوتك قليلًا، حرّك يديك، ابتسم، اضحك. وإذا كان موضوعك حزينًا، لا تتردد في إظهار الأسى أو الحزن بنبرة هادئة، وتوقفات متأنية، وأنفاس عميقة. وإن دعت اللحظة، لا تخشَ شيئًا من الغضب. فالمشاعر الحقيقية هي ما يُضفي على المتحدث صدقًا وقوة. وهل هناك أصدق من غضبٍ أخلاقي نقي في وجه ظلمٍ صارخ؟

في عام ٢٠١٣، حضرتُ مناظرةً حول الإسلام والسلام، مستعدًا لإلقاء خطاب كنت قد صغته وتدرّبت عليه جيدًا. غير أنني حين استمعت إلى المتحدثين من الطرف المقابل — وهم يُطلقون تصريحات وقحة ومضلّلة بحق الإسلام والمسلمين، وجهًا لوجه أمامي، وأمام مئات من الحضور — اجتاحني غضب عارم. تخليتُ عن كثيرٍ من ملاحظاتي المُعدَّة، واستحضرتُ ذلك الغضبَ ووجهته إلى الخطاب. منذ اللحظة الأولى، أوضحت لماذا شعرت بهذا السخط من أقوالهم المتعصبة. قلت:

> لقد استمعنا حتى الآن إلى مجموعة مذهلة من الخطب لتبرير هذه القضية هذا المساء — مزيج ساذج من اقتباسات منتقاة انتقاءً مغرضًا، وأرقام وحقائق مشكوك في دقتها. خطاب أناني، انتقائي، لا يخدم إلا أصحابه. خليط عبثي من التشويش، والتحريف، وسوء الفهم، والتلاعب بالأقوال المغلوطة.

ثم أنهيت خطابي بغضب وصدق، وقلت: «هل تصدقون ذلك فعلًا؟ هل تؤمنون حقًا بأن هذا هو الواقع؟»

وأنا على يقين أنني لم أكسب ذلك الجمهور إلا حين صرت صادقًا معهم — ومع نفسي. لو أنني اكتفيت برد جاف، بلا انفعال، لما تمكنت من التعبير عما جعلني أشعر بالإهانة من تلك الطروحات. أحيانًا، لا بد مِن لمسة التعجب والغضب: «أيّ جرأة هذه؟!»

يبقى التحدي: متى نُظهر هذا الغضب؟ وكيف نوازنه؟ الصراخ لا ينصرك في معركة. لذا، اختر لحظتك بعناية، واستعد لدعم مشاعرك بالحجة. أما أنا، فأرى أن اللحظة المثلى هي حين تشعر أن العاطفة ستكون صادقة. وأنا أتفق مع «أرسطو»، الذي رأى أن المقدمة والخاتمة هما اللحظتان الأشد تأثيرًا لبث العاطفة. ابدأ بالعاطفة... واختم بها.

أما إن كان حديثك باردًا خاليًا من الشعور من أوله إلى آخره، فاستعد للهزيمة. رأينا هذا في أداء «دوكاكيس» — ونراه يتكرر كثيرًا في السياسة.

ومن الكتب التي شكّلت رؤيتي للخطابة والمناظرات كتاب العقل السياسي (The Political Brain) لـ «درو ويستن» (Drew Westen)، أستاذ علم النفس بجامعة إيموري. وكما فعل «هاسون» في جامعة برينستون، استخدم «ويستن» التصوير الدماغي لدراسة استجاباتنا للخطاب السياسي، وخلص إلى أن العقل السياسي... عقل عاطفي. أظهرت دراسته مرارًا أن الناخبين يصوتون لمن يشعرون به، لا لمن يوافقونه بالرأي.

اللافت أن كثيرًا من السياسيين لم يستوعبوا بعد هذه الحقيقة. فقد أشار «ويستن» إلى أن الجمهوريين يفوزون غالبًا لأنهم «يحتكرون سوق العواطف»، في حين يواصل الديمقراطيون بسذاجة إيمانهم بـ «سوق الأفكار». وهذا ما يثير حنقهم، حين يخسرون رغم تقديمهم مقترحات دقيقة وأرقامًا واضحة، فقط لأنهم أخفقوا في إلهام الجمهور. أما الحقيقة فهي أن المحافظين في الغرب يتقنون إثارة حماس أنصارهم.

ولكن تلك الاستراتيجية ليس دومًا نزيهة. ففي مذكرة شهيرة عام ٢٠٠٢، كتب المستشار الجمهوري «فرانك لانتز» أن على المحافظين أن يواجهوا مسألة تغير المناخ بـ «قصة مؤثرة، حتى وإن كانت غير دقيقة، فهي أكثر إقناعًا من سرد جاف للحقيقة».

المؤسف هو أن خصومه، إن لم يدركوا حاجتهم هم أيضًا إلى «الباثوس» (العاطفة)، فستخطف القصةُ الخاطئةُ — لكن المؤثرة — النصرَ من بين أيديهم.

إن «الباثوس» ضرورة، نعم، لكنه ليس كل المعادلة. فالقصة المقنعة المدعومة بالحقائق أقوى ألف مرة من قصة حزينة خاوية كاذبة.

باختصار: المشاعر هي ما تنقل الحقائق إلى الجمهور، وما تُثبّتها في الذاكرة. ويمكنك أن تضمن بلوغ القلوب إن رويت القصص، واخترت اللغة المؤثرة، وأحسنت توقيت إظهار مشاعرك. ولكن... إن احتدم الصراع بين المشاعر والحقائق — فاحذر، فالمشاعر في الغالب هي من تنتصر.

لذلك، لا تجعل المعركة تنتهي إلى ذلك الصراع غير العادل. تأكّد أنك تمتلك الوسائل التي تخاطب بها قلوب الناس كما تخاطب عقولهم.

الفصل الثالث:

أبرز أدلتك

«نحن لا نتحدث هنا عن تلك القصاصات الورقية الشفافة التي تُسجَّل فيها النفقات، بل نتحدث عن البرهان، والحجة، والتأكيد.»

— مجلة «سلايت»

في عام ٢٠٠٢، حظيت المذيعة «ديان ساوير» (Diane Sawyer) من قناة ABC بفرصة نادرة لإجراء مقابلة مع أيقونة الغناء الراحلة «ويتني هيوستن» (Whitney Houston). وقد تصدرت هذه المقابلة عناوين الصحف العالمية، خاصة بعد أن طرحت المذيعة السيدة «ساوير» سؤالًا محرجًا بشأن مزاعم تعاطي السيدة «هيوستن» للمخدرات. وكان رد «هيوستن» حينها من العبارات الخالدة التي انتشرت كالنار في الهشيم:

ديان ساوير: هذا التقرير يقول إنكِ أنفقتِ ٧٣٠,٠٠٠ دولار على المخدرات. هذا هو العنوان.

ويتني هيوستن: حقًا؟ ٧٣٠ ألف؟ يا ليت!... لا، مستحيل. أريد أن أرى الإيصال. أريد أن يريني أحدٌ الإيصالات التي تؤكد أنني اشتريت مخدرات بقيمة ٧٣٠,٠٠٠ دولار من تاجر مخدرات. أريد أن أراها بنفسي.

تحولت هذه الجملة لاحقًا إلى مقولة شهيرة في عالم الإنترنت، بل وأصبحت مبدأً أتبناه شخصيًا. فإذا أردت إقناع جمهورك، أو تثبيت الحجة على خصمك، أو إثبات أنك

على صواب وهم على خطأ، فعليك أن تكون مستعدًا. أن تملك الدليل، والبرهان، و«الإيصالات».

الحقائق لا تلين

أعترف بأن تقديم حجج عقلانية ومنطقية تستند إلى الأدلة بات أمرًا بالغ الصعوبة في زماننا هذا. فقد أصبح من السهل تجاهل الحقائق، والتغاضي عن البراهين، وكأنّ الأدلة لم تعد ذات قيمة. ولعلّكم تتذكرون تصريح «كيليان كونواي» (Kellyanne Conway)، مستشارة الرئيس «ترامب» آنذاك، عندما برّرت ادعاءاتها بالحديث عما سمّته «حقائق بديلة». أو ما قاله محامي «ترامب» «رودي جولياني» (Rudy Giuliani) ساخرًا: «الحقيقة ليست بالحقيقة»!

لقد شهدنا في السنوات الأخيرة هجومًا شاملًا على الحقيقة، والمنطق، والواقع ذاته. ففي عام ٢٠١٨، أطلقت مؤسسة «راند» مصطلح «تعفن الحقيقة» (Truth Decay) على ما وصفته بانحدار دور الحقائق والتحليل في الحياة العامة الأمريكية. وقبل ذلك بعامين، اختيرت عبارة «ما بعد الحقيقة» (post-truth) كلمة العام في قاموس «أوكسفورد»، مشيرة إلى بيئة تصبح فيها الحقائق الموضوعية أقل تأثيرًا من المشاعر والمعتقدات الشخصية.

وفي كتابها «موت الحقيقة» (The Death of Truth) عام ٢٠١٨، كتبت الناقدة الأدبية «ميشيكو كاكوتاني» (Michiko Kakutani): «نحن نعيش في زمن تُضخّ فيه الأكاذيب والأخبار الزائفة بكميات مهولة من مصانع الذباب الإلكتروني الروسية، وتُرسل عبر تغريدات رئيس الولايات المتحدة لتجوب العالم بسرعة البرق عبر وسائل التواصل الاجتماعي».

وسط هذا الضجيج، من السهل أن نعتقد بأن الأدلة لم تعد تُجدي، وأن بناء حجج منطقية قوية فقد قيمته. لكنني لا أزال متمسكًا بأهمية الحقائق — وبأهمية التحقق منها.

ففي عام ٢٠١٧، كشفت دراسة نُشرت في مجلة «السلوك السياسي» (Political Behavior) شملت أكثر من عشرة آلاف شخص، أن المواطنين بحاجة إلى معلومات موثوقة، حتى عندما تتعارض مع قناعاتهم الأيديولوجية. وعندما تُقدَّم الحقائق بالشكل المناسب، فإنها — وفقًا للباحثين — «تنتصر». وأكد تقرير صادر عن مركز «بيو» للأبحاث عام ٢٠١٨ أننا لم نفقد بعدُ الصلةَ بين الحقيقة والباطل.

نعم، لا تزال الحقيقة تهم. لقد قال «جون آدامز» (John Adams)، أحد الآباء المؤسسين للولايات المتحدة: «الحقائق أشياء عنيدة؛ ومهما كانت قوة أهوائنا أو ميولنا أو عواطفنا، فإنها لا تغيّر من طبيعة الواقع». قال هذه العبارة في المحكمة، دفاعًا عن جنود بريطانيين تورطوا في مذبحة بوسطن عام ١٧٧٠، رغم كونه وطنيًّا وثوريًّا وخصمًا للسياسات البريطانية. لكنه كان ملتزمًا بالحقيقة، حتى إن عارضته سياساته ومشاعره.

لا يزال القضاة وهيئات المحلفين يثقون بالحقائق. وكذلك يفعل الجمهور الذي تخاطبه. وينبغي لك أن تفعل أيضًا.

الثقة، الكاريزما، البلاغة، القصص المؤثرة... جميعها أدوات فعالة، لكنها ليست كافية. فالعاطفة قد تغلب المنطق، لكنها متقلبة لا يُعوّل عليها. تحتاج إلى أرضية صلبة من الأدلة الواقعية لتنتصر في حجتك — وإلا فسوف يهزمك من يُجيد الجمع بين الحجة والعاطفة. النصر في الجدل يتطلب كليهما: القلب والعقل، الإحساس والدليل.

ويؤكد ذلك أيضًا عالم الأعصاب «أنطونيو داماسيو» (Antonio Damasio)، أحد الرواد في فهم دور المشاعر في اتخاذ القرار، إذ يرى أن معرفتنا بالعاطفة لا ينبغي

أن تقلل من تقديرنا للمنطق أو التحقق التجريبي. وفي كتابه «خطأ ديكارت» (Descartes' Error)، يوضح:

> إن فهم أهمية المشاعر في التفكير لا يعني أن المنطق أقل قيمة، أو أنه يجب إزاحته جانبًا. بل على العكس، إدراكنا لدور المشاعر يمكن أن يعزز أثرها الإيجابي ويحدّ من أضرارها.

وللعودة إلى «أرسطو»، فإن العاطفة وحدها لا تكفي. يقول مستشار الاتصالات «بول جونز» (Paul Jones): «تخيل العاطفة والمنطق والمصداقية كعجلات ثلاث لدراجة واحدة. تحتاجها كلها لتؤثر في الآخرين». ويضيف أن العاطفة «تفتح لك الباب، ولكن إن لم تُقنع الناس، فإنهم سيطردونك منه».

فكيف تُقنعهم؟ بالمنطق، بالعقل، وبالدليل — وخاصةً بالدليل.

لقد أدركت جميعُ الثقافات والحضارات، منذ «أرسطو» وما قبله، أهميةَ الحوار العقلاني المدعوم بالأدلة. حتى المؤمنين، الذين يُتهمون غالبًا بعدم العقلانية، تُعلمهم دياناتُهم ضرورةَ التثبت من صحة معتقداتهم. يقول «القرآن الكريم»: «قل هاتوا برهانكم إن كنتم صادقين». ويقول «الكتاب المقدس»: «اختبروا كل شيء؛ وتمسكوا بما هو حسن».

إن بناء حجة منطقية قائمة على الدليل هي مهارة لا يختلف على أهميتها اثنان. والمطلوب اليوم أن نُجيد استخدام المنطق، وأن نتقن فن عرض الأدلة وتوثيقها وتسخيرها لدعم وجهة النظر التي تريدها. لكن يجب أن تتجاوز مجرد جمع الأدلة. القيام بالبحث الجيد والاستعداد المتقن هما أولى خطوات بناء الحجة. وسأوضح لاحقًا في هذا الكتاب كيف تُعدّ نفسك لذلك.

أما في خضم الجدل، فالمعركة مختلفة تمامًا. إذا أردت أن تنتصر، فعليك أن تحضر بالأدلة الدامغة — وأن تُجيد استخدامها فورًا، في الوقت المناسب، أمام خصمك.

هذا هو سر المزج بين العقل والعاطفة. هكذا تُقنع جمهورك. جمهورك يريد إيصالاتك وأدلتك — يريدون أن يعرفوا أنك قادر على إثبات ما تقول. يريدون الحقائق، لا بدائلها.

فكيف تُظهر إيصالاتك — بطريقة واضحة، دقيقة، ومقنعة؟ إليك ثلاثة دروس تعلمك كيف تُبرز الأدلة وتُسقط خصمك.

١. ابحث عن إيصالاتك

دعني أقولها واضحة صريحةً منذ البداية: لا يمكنك أن تُبرز إيصالاتك إن لم تكن تملكها أصلًا. أول خطوة في طريقك نحو الحُجّة المقنعة هي أن تتحصل على تلك الإيصالات — أن تنقّب عن الحقائق، والأرقام، والاقتباسات التي تقوّي موقفك وتُضعف حُجّة خصمك. عليك أن تبحث وتكتشف، وأن تدرك أن خصمك سيكون مستعدًا للردود التقليدية والمباشرة، لذا فغالبًا ما تكون الإيصالات الأقوى مدفونة في أعماق الأرشيف، بعيدة عن متناوَل النظر السطحي.

في أكتوبر من عام ٢٠٢٠، وبينما كان يروّج لمذكراته عن فترة خدمته في البيت الأبيض خلال عهد ترامب، والتي حملت عنوان The Room Where It Happened، وافق مستشار الأمن القومي السابق «جون بولتون» (John Bolton) على الظهور في برنامجي على منصة «بيكوك» (Peacock). ولن أخفي دهشتي حينها — فـ «بولتون»، بصورته الكلاسيكية وشاربه الشهير، يُعدّ من أولئك المحافظين الذين يتذوقون طعم المناظرة ويستمتعون بسجالاتها. خريج كلية الحقوق في جامعة «ييل»، وعضو بارز سابق في نادي المناظرات السياسي في الجامعة، خدم «بولتون» في إدارات «رونالد ريجان» و«جورج بوش الابن» و«دونالد ترامب». رجل يهوى الجدال، ويجيده، خصوصًا عندما يواجه محاورًا غير متمرّس أو مترددًا.

لذلك، خصصت أيامًا للتحضير لمواجهتي معه. وضعت أسئلة دقيقة حول دعمه لحرب العراق، ومعارضته للاتفاق النووي الإيراني، وخلافه المتأخر مع ترامب. وكنت أعلم أنه تعرّض لهذه المواضيع مرارًا، ولديه ردود جاهزة للدفاع عن مواقفه.

لكن ما لم يكن يتوقّعه، هو أن أفتح ملف علاقته بجماعة «مجاهدي خلق» (MEK) — تلك الجماعة المعارضة الإيرانية المنفية التي كانت مدرجةً على قائمة الإرهاب الأميركية. جماعة عُرفت بعدائها الشديد للنظام الإيراني، وأنفقت ملايين الدولارات لكسب تأييد سياسيين غربيين يناصرون إسقاط النظام.

خلال بحثي، عثرت على تسجيل لخطاب ألقاه «بولتون» في باريس صيف ٢٠١٠ أمام تجمّع تابع لـ «مجاهدي خلق» — في وقت كانت الجماعة لا تزال مصنّفة كتنظيم إرهابي. راجعت مذكراته بالكامل، فلم أجد فيها أي إشارة لهذا الارتباط. فتشت في تسجيلاته التلفزيونية، ومقابلاته الصحفية، وإذاعته، باحثًا عن أي ذِكر للعلاقة — فلم أجد شيئًا.

لا أثر. لا حرف. لا شيء. لذا، حين جلس أمامي، كنت مستعدًا تمامًا. وطرحت عليه السؤال مباشرة:

أنا: هل عداؤك لإيران نابع من مواقف جيوسياسية؟ أم أن له علاقة بعلاقتك الطويلة بجماعة «مجاهدي خلق»؟ تلك الجماعة التي كانت مصنفة كمنظمة إرهابية أثناء عملك في وزارة الخارجية؟ لم تذكرها في كتابك. راجعت الكتاب بدقة، ولم أجد أيَّ ذكرٍ لها. ويبدو أنك تلقيت عشرات الآلاف من الدولارات لإلقاء خطب أمامهم. سؤالي هو: ما حجم تأثير ذلك على سياساتك تجاه إيران؟

بولتون: نعم، لقد تقاضيت عشرات الآلاف لإلقاء خطب في جامعات ليبرالية داخل أميركا. هذا الاتهام في غاية الانحدار. والحقيقة أن «هيلاري

كلينتون»، التي ربما تؤيدها، هي من أزالت الجماعة من قائمة الإرهاب الأميركية. ما رأيك بذلك؟

أنا: نعم، أزالتها عام ٢٠١٢. لكنك كنت تلقي الخطب لهم عام ٢٠١٠، عندما كانت الجماعة لا تزال على قائمة الإرهاب.

بولتون: لا، لحظة، هذا... هذا... أنت مخطئ تمامًا في هذه النقطة...

أنا: بل كنت في باريس عام ٢٠١٠، تلقي خطابًا في تجمع لـ «مجاهدي خلق»، حينما كانت الجماعة لا تزال مصنفة إرهابية رسميًا من وزارة الخارجية.

بولتون: لا أحد يهتم برأيي، ويمكنك تجاهل الأمر إن شئت... لكننا تجاوزنا الآن العشرين دقيقة من المقابلة، رغم أنك قلت إنها ستكون خمسة عشر فقط.

هل هناك شعور أمتع من قدرتك على الرد الهادئ على شخص يجزم بثقة أنك «مخطئ في الحقائق»، بينما تمتلك الأدلة الدامغة على صحة موقفك؟

رغم ذكائه وخبرته، لم يستطع «بولتون» مجابهة تلك الإيصالات. لم يكن أمامه سوى التراجع والدفاع المرتبك. طالب بإنهاء المقابلة، رغم أننا كنا ما زلنا في منتصف الوقت المحدد. كانت إيصالاتي حاسمة، لا تُدحض، لا تُناقش.

الإيصالات لا تنهي الحوارات فحسب، بل قد تُنهي مستقبلًا سياسيًا بأكمله. ففي فبراير ٢٠٢٠، وصلت «إليزابيث وارن» (Elizabeth Warren) إلى نيفادا لخوض المناظرة التاسعة من الانتخابات التمهيدية الديمقراطية. وكانت تقف على المنصة بجوار أحد أبرز خصومها — رجل ثري وصاحب نفوذ.

أود أن أتحدث عمن نواجهه في هذه الانتخابات: ملياردير وصف النساء بـ «البدينات» و«السحاقيات القبيحات». ولا، لا أتحدث عن دونالد ترامب. بل عن العمدة بلومبرغ (Bloomberg).

لن يفوز الديمقراطيون إذا رشحوا شخصًا يخفي إقراراته الضريبية، يتحرش بالنساء، ويؤيد سياسات عنصرية كالتوقيف والتفتيش، وتمييز الأحياء الفقيرة.

سأدعم من يختاره الحزب، لكن يجب أن نعي حجم المخاطرة إذا استبدلنا مليارديرًا متعجرفًا بآخر. هذه البلاد خدمت الأثرياء طيلة عقود وتركت باقي الشعب يتخبط في الفقر. حان الوقت لاختيار رئيس يقف مع العائلات العاملة ويناضل من أجلهم. لهذا أنا هنا، ولهذا سأهزم دونالد ترامب.

كانت جاهزة. كانت تملك كل شيء. الإيصالات. الاقتباسات. الحُجج. وسحقت خصمها سحقًا.

في الكواليس، كانت فرحة مساعديها لا تُوصف. أحدهم احتضن الكرسي من الحماسة! وبعد انتهاء المناظرة، عرض أحدهم على «وارن» جهاز لابتوب عليه صفحة ويكيبيديا، عُدّلت لتقرأ: «توفي: ١٩ فبراير ٢٠٢٠. سبب الوفاة: السيناتورة إليزابيث وارن».

كل ذلك البيان القوي من «وارن» لم يستغرق سوى ٥٩ ثانية. لكنها كانت كافية لتُعيد صياغة صورة «بلومبرغ» في أذهان الجمهور: مجرد نسخة أخرى من ترامب، يسعى لشراء الترشح بالدولار. وبعد أسبوعين فقط من تلك المناظرة، انسحب «بلومبرغ» من السباق.

وجدير بالذكر أن أداء «وارن» لم يكن ارتجاليًّا. فهي بطلة مناظرات سابقة في أوكلاهوما، حصلت على منحة دراسية بفضل بلاغتها الخطابية، ودرّست لاحقًا في «هارفرد». وقبيل مناظرة لاس فيغاس، أمضت أسبوعًا كاملًا في التحضير المكثّف مع فريقها.

قال أحد مساعديها: «كانت الإجابة معدّة بالكامل، ومُتقنة، ومنفذة بلا أخطاء»، وأضاف: «كانت تحفظها عن ظهر قلب».

٢. اصنع إيصالاتك بنفسك

حين تستعد لمناظرة أو حوار، لا شك أنك ستبادر بجمع الإيصالات مسبقًا. ولكن، مهارتك لا تتوقف عند حدود التحضير المسبق — ففي خضم النقاش، يمكنك أيضًا أن تصنع إيصالاتك الخاصة، مباشرة، وعلى الهواء.

ماذا أعني بذلك؟ انتبه للفرص التي يُمكنك فيها أن تدحض مزاعم خصمك من خلال الاستشهاد بكلامه هو، مما قاله قبل لحظات. التقط التناقضات، وركّز الضوء عليها في وقتها. هذا النوع من الردود يُربك الطرف الآخر ويضعه في موضع الدفاع بدل الهجوم.

بل حتى إن كنت قد استعددت جيدًا، فقد تأتي لحظة التحوّل من قدرتك على توليد إيصال حي في قلب الحوار. في عام ٢٠١٤، خلال تصوير إحدى حلقات برنامج Head to Head لصالح «الجزيرة الإنجليزية» من داخل «اتحاد أوكسفورد»، قابلت «أوتو رايش» (Otto Reich)، أحد مسؤولي إدارة الرئيس «ريجان» السابقين، والذي كان من أبرز المؤيدين لثوار «الكونترا» في نيكاراغوا خلال الثمانينات — وهم جماعة عُرف عنها الوحشية والدموية. قال لي مترددًا في بداية المقابلة: «أنا متأكد أن جماعة

الكونترا قتلت بعض الناس»، وأضاف لاحقًا: «في الحروب، تحدث أمور من هذا القبيل». لكنه ما لبث أن بدا عليه التوجّس عندما ضغطت عليه بشأن صلته بهم.

أنا: لقد اعترفت أنت بنفسك أن بعض الجماعات التي دعمتها ارتكبت جرائم قتل. هل هذا لا يثقل ضميرك؟ ألا يؤلمك؟ هل أنت مرتاح تمامًا؟

أوتو رايش: لا، لكنني قلت أيضًا إنك تقارن بين أمور لا تُقارن أخلاقيًّا.

أنا: سؤالي واضح وبسيط: نعم أم لا — هل يزعجك ما ارتكبته جماعة الكونترا؟

رايش: قلت لك نعم، إذا كانوا قد ارتكبوا جرائم قتل...

ها هو التملّص! كلمة «إذا» بدت كفرصة ذهبية لصناعة إيصال في لحظته، واحد لم يمضِ عليه سوى بضع لحظات، وانتزعته أمام جمهور قاعة مكتظة بالمئات.

أنا: لا تقل «إذا». لقد قلت إنهم ارتكبوا جرائم قتل، «أوتو». لا يوجد شرط. كلامك مسجّل.

رايش: نعم، إذا ارتكبوا جرائم، فإن ذلك يثقل ضميري.

أنا: رائع، أخذنا وقتًا طويلًا لننتزع منك هذا الاعتراف.

وجمال هذا النوع من الإيصالات أنه لا يحتاج لتفسير أو إثبات — فالجمهور قد سمعه معك. فلا مجال للتنصّل أو الادعاء أن الكلام أُخرج من سياقه. جمهورك هو الشاهد، وهو يميل غالبًا لتأييدك ما دمتَ تُظهر له التناقضات بنفس لسان الخصم. وحين لا يجد خصمك ما يرد به، غالبًا ما يرتبك ويتلعثم.

وفي مارس ٢٠١٦، أجريت مقابلة ضمن برنامجي UpFront مع سفير السعودية لدى الأمم المتحدة، «عبد الله المعلمي»، وذلك من داخل بعثة المملكة الدائمة في نيويورك. ناقشنا الحرب الأهلية الدامية في سوريا، ودور السعودية في دعم الفصائل المعارضة لـ «الأسد». فسألته: هل تأمل السعودية في قيام حكومة مُنتخبة في سوريا إن سقط الأسد؟ فأجاب: «نعم، هذا هو المسار الذي نأمل أن يحدث».

حينها، طرحت عليه سؤالًا مباشرًا: لماذا تؤيدون قيام حكومة مُنتخبة في سوريا، بينما لا تؤمنون بذلك في السعودية نفسها؟ لم يُعجبه السؤال. وراح يُدافع بأن الشعب السعودي «سعيد» و«راضٍ» عن نظام الحكم القائم.

المعلمي: ما أقوله هو أنه إذا وُجدت وسيلة لسؤال الناس في الشارع، بسرّية وخصوصية...

أنا: هناك وسيلة بالفعل. تُسمى التصويت.

المعلمي: حسنًا، [صمت] التصويت على الطريقة الغربية ليس بالضرورة...

أنا: لا، أقصد على الطريقة التي ترونها مناسبة لسوريا.

المعلمي: حسنًا... [صمت] حتى هذا ليس بالضرورة هو الحل لـ... [صمت] نظام الحكم.

بهذا، صنعت إيصالًا حيًّا. وضعت السفير في موقف دفاعي. وقدّمت مقابلة مميزة، آسرة، وتناقلها الناس على نطاق واسع.

أوه، وخرجت سالمًا من مقر البعثة السعودية أيضًا.

٣. الإيصال في الوقت المناسب

بعد أن تجمع إيصالاتك، يبرز السؤال الأهم: متى وكيف تستخدمها؟ لا يكفي أن تُلقي بها على خصمك اعتباطًا. فذلك، في الغالب، لا يُجدي نفعًا. بل ينبغي أن تنتظر اللحظة المثلى، تلك الفجوة التي تُمكِّنك من توجيه ضربة مُباغِتة تُفقد خصمك توازنه. وكما سترى في فصول لاحقة، ينطبق هذا المبدأ أيضًا على «القفشات القاتلة» و«الأفخاخ الذكية».

دعني أضرب مثالًا على ذلك من مقابلة جمعتني بالفيلسوف السلوفيني الماركسي البارز «سلافوي جيجيك» (Slavoj Žižek) عام ٢٠١٦، حيث ظهر في برنامجي UpFront لمناقشة كتابه (Refugees, Terror and Other Troubles with the Neighbors). ورغم أن «جيجيك» يُعدّ من رموز اليسار، فقد فاجأني في كتابه باستخدامه المتكرر لعبارات مأخوذة من خطاب اليمين المتطرف، لا سيّما حين تناول أوضاع اللاجئين المسلمين في الغرب.

قررت مواجهته بذلك، وأحضرت إيصالاتي إلى المقابلة، ثم انتظرت اللحظة المناسبة.

أنا: قلت إن «اللاجئين يأتون من ثقافة لا تنسجم مع مفاهيم حقوق الإنسان في أوروبا الغربية».

جيجيك: لست واثقًا أنني قلتها بهذا الشكل الدقيق...

أنا: قلتها بالحرف، في الصفحة ١٠٧ من كتابك.

جيجيك: وماذا قلت بالتحديد؟

أنا: قلت: «اللاجئون يأتون من ثقافة لا تنسجم مع مفاهيم حقوق الإنسان في أوروبا الغربية».

انظر كيف قدّمت الإيصال. أولًا، اقتبست العبارة دون أن أذكر المصدر، وعندما شكك في دقتها، أتيته بالنص الحرفي والصفحة. هكذا تصنع لحظة مثالية — تُثير شكه أو فضوله، ثم تُفاجئه بحقيقة لا مجال لإنكارها.

هذه هي اللحظة الذهبية.

«جيجيك» فيلسوف محترف ومفكر علني يتمتع بذكاء فذ واطلاع واسع، ربما يتفوق عليّ علمًا وفكرًا. لكنني استطعت أن أضعه في موقع دفاعي لأني كنت مستعدًا، أملك الإيصالات، وعرفت متى أستخدمها.

التوقيت هو سر النجاح في استخدام الإيصالات. قد تُغريك الرغبة في عرضها منذ البداية، لكن الأذكى أن تنتظر اللحظة التي تُحدث فيها الأثر الأكبر، وتُضعف بها حجة خصمك في صميمها.

وفي مارس ٢٠٢١، دخلت في سجال محتدم على تويتر مع النائب الجمهوري «دان كرينشو» (Dan Crenshaw) من تكساس، حول الهجرة والوضع على الحدود الجنوبية للولايات المتحدة. كان «كرينشو» يُحمّل إدارة «بايدن» مسؤولية «الأزمة» الحدودية، مدّعيًا أنها تسببت بها بعد التراجع عن سياسات «ترامب» المتشددة.

تحول ذلك السجال الرقمي إلى مناظرة تلفزيونية مباشرة بعد أن وافق النائب على الظهور في برنامجي على MSNBC. قبل البث، تواصلت مع محامين وناشطين وخبراء هجرة للتثبت من معلوماتي. كما أعددنا في فريق البرنامج رسومًا بيانية للعرض على الشاشة أثناء الحوار. فكما نعلم، أنجع الإيصالات هي تلك التي تراها العيون — إما في يدك، أو على الشاشة.

في بداية اللقاء، شرعت بعرض الأرقام:

«دعني فقط أضع بعض الأرقام على الشاشة»، قلت له، ثم أوضحت كيف أن عدد الموقوفين على الحدود كان يرتفع باطراد منذ بداية جائحة كورونا في أوائل ٢٠٢٠.

«الحقيقة أن «بايدن» لم يرث أرقامًا منخفضة. لقد ورث تسعة أشهر متتالية من الارتفاع. ها هي أمامك على الشاشة».

ردّ «كرينشو»: «لست متأكدًا من مصدر بياناتك»، ثم انطلق في خطبة من ستين ثانية، اتهم فيها «بايدن» زورًا بتشجيع المهاجرين على التوجّه شمالًا، بينما شكا من إلغاء سياسات ترامب.

كنت أعلم أن أرقامي صلبة، ومصدرها «هيئة الجمارك وحماية الحدود الأميركية» (CBP). لذا، انتظرت حتى انتهى، ثم وجّهت له إيصالًا قاتلًا:

«قلت إنك لا تعرف من أين جاءت هذه الأرقام؟ دعنا نعيد عرض الرسم البياني»، قلت، ثم أضفت: «هذه أرقام CBP».

لم يكن لديه رد يُذكر. لم يُنكر الأرقام، لكنه حاول تشتيت الحوار بالحديث عن مكالمة هاتفية غامضة مع أحد مسؤولي CBP السابقين. لعلّه نسي المقولة الشهيرة: «تكرار القصص لا يصنع منها بيانات».

وصفت مجلة (Columbia Journalism Review) مقابلتي معه بأنها «تفنيد»، وكتب موقع (The Wrap) عنوانًا يقول إنني «لقّنت النائب الجمهوري درسًا». تجاوز عدد مشاهدات المقطع المليون على تويتر، وأعتقد جازمًا أن ما ميّز المقابلة هو جملة واحدة فقط، واضحة وقاطعة: «هذه أرقام CBP».

وفي مقابلة أخرى، جمعتني مع «إيريك برنس» (Erik Prince)، مؤسس شركة «بلاك ووتر» (Blackwater) وحليف «ترامب» وشقيق وزيرة التعليم السابقة «بيتسي ديفوس»، تمكنت من تقديم إيصالات مادية — ورقية، أحملها بيدي — وفي توقيت بالغ الدقة.

كان ذلك في «اتحاد أوكسفورد» عام ٢٠١٩، حيث واجهته حول تصريحاته أمام المحقق الخاص «روبرت مولر» ولجنة الاستخبارات في الكونجرس. كان قد نفى أن

يكون له دور رسمي أو غير رسمي في حملة ترامب. فسألته عن سبب عدم إفصاحه عن اجتماع حضره في «برج ترامب» مع «دونالد ترامب جونيور» وآخرين في أغسطس ٢٠١٦.

أنا: لماذا لم تذكر هذا الاجتماع في شهادتك أمام الكونغرس، رغم أهميته في التحقيق؟

إيريك برنس: ذكرته ضمن التحقيقات. صرّحت بكل الاجتماعات، وكانت قليلة جدًا.

أنا: لكننا راجعنا شهادتك أمام لجنة الكونغرس، ولم نرَ أي ذكر لاجتماع برج ترامب. لقد طُرحت عليك أسئلة واضحة عن اتصالاتك بالحملة، ولم تذكر شيئًا.

برنس: لا أعتقد أن أحدًا سألني عن ذلك.

أنا: بل سُئلت: «هل كان هناك أي تواصل رسمي أو غير رسمي مع حملة ترامب؟» وأجبت: «باستثناء تعليق بعض اللافتات، لا». هذا ما قلته. ولدي هنا نسخة من المحضر.

في تلك اللحظة، بدأ برنس الذي كان يتحدث بثقة في البداية، يتلعثم ويتهرّب. كنت قد طبعت مقاطع من شهادته وأحضرتها معي. كانت دليلي، وسلاحي. وامتلكت حينها العبارة التي أغلقت عليه الباب: «لدي نسخة من المحادثة هنا».

فكيف له أن يُنكر؟ إلا أن يفرّ هاربًا من على المنصة!

*****

يمكن للإيصالات أن تعزز ثقتك بنفسك، في الوقت الذي تُضعف فيه خصمك. فعندما تستشهد بحقائق صلبة وأرقام مدعومة بمصادر موثوقة، لا تحتاج إلى انفعال أو رفع الصوت أو نبرة غاضبة. الحقائق تتحدث عن نفسها. الإيصالات تتولى الجزء الثقيل من العمل.

تأمل مثلًا هذه المقابلة التي أجريتها مع عالم النفس التجريبي الشهير وأستاذ «هارفارد» «ستيفن بينكر» (Steven Pinker) عام ٢٠١٨، حين ظهر في برنامجي UpFront للترويج لكتابه «التنوير الآن» (Enlightenment Now). يقدم الكتاب أطروحة متفائلة مفادها أن البشرية تعيش أفضل حالاتها على الإطلاق، بفضل العقل والعلم والتفكير القائم على الأدلة. دعّم «بينكر» حجته بالكثير من البيانات العلمية والتوثيقات. لكنني بدوري، كنت أمتلك إيصالاتي الخاصة.

أنا: دعنا نتحدث عن الفقر العالمي. لديك فصل كامل في كتابك عن الازدهار. تحاول أن تُثبت فيه أن العالم بات أكثر ازدهارًا وأقل فقرًا من أي وقت مضى، وتستند في ذلك إلى بيانات تُظهر أن عدد من يعيشون تحت خط الفقر المدقع، وفقًا لتعريف البنك الدولي (١,٩٠ دولار في اليوم)، انخفض من مليارين عام ١٩٩٠ إلى سبعمئة مليون عام ٢٠١٥. وتقول إن العالم أصبح من الطبقة الوسطى. لكنك تعرف — وأنا أعلم أنك تعرف، لأنك ذكي ومؤهل — أن هناك العديد من الدراسات التي تشكك في هذا المقياس وتراه تعسفيًا، بل خاطئًا. ففي ورقة بحثية حديثة، نُشرت لأحد علماء الأنثروبولوجيا في «كلية لندن للاقتصاد»، ورد أن «نحو أربعة مليارات إنسان لا يزالون يعيشون في فقر اليوم، وأن حوالي مليارين يعانون من الجوع، وهو رقم غير مسبوق في التاريخ».

بينكر: هذا لا علاقة له باتجاه الأرقام. فتعريف الفقر المدقع سيبقى دومًا تعسفيًا. كلما رفعت خط الفقر، زاد عدد الفقراء؛ وكلما خفّضته، قلّ عددهم. لكن الاتجاه العام، أيًّا يكن التعريف، هو نحو الانخفاض.

أنا: هذا غير صحيح.

بينكر: بل هو صحيح.

أنا: في الواقع، إذا نظرت إلى أبحاث «جيسون هيكل» (Jason Hickel) من «كلية لندن للاقتصاد»، سترى أنه إذا اعتمدنا خط فقر قدره خمسة دولارات يوميًا، فإن مليار

شخص قد أضيفوا إلى عدد الفقراء منذ عام ١٩٨١. الاتجاه العام يعاكس تمامًا ما تقوله.

هذا كان «الإيصال الأول» الذي قدمته، مستندًا إلى مصدر أكاديمي.

بينكر: تقصد نسبة الناس في الفقر المدقع وفق هذا المعيار؟

أنا: لا، أتحدث عن العدد الإجمالي. مليار إنسان أُضيفوا إلى تعداد الفقراء منذ عام ١٩٨١.

بينكر: نعم، لكن عدد سكان العالم ازداد بالمليارات كذلك. لذا فالنسبة هي الأهم.

أنا: لكنك استخدمت الأرقام المطلقة في كتابك. وقلت إن عدد الفقراء انخفض من مليارين إلى سبعمئة مليون.

وهذا كان «الإيصال الثاني»، من كتابه هو.

بينكر: ألاحظ أن حتى وفقًا لتعريف الفقر المدقع الأكثر شيوعًا، فإن الأرقام المطلقة شهدت انخفاضًا كذلك. لكن النقطة الأساسية هي النسبة، لأن عدد البشر يزداد.

أنا: لكنك تقول «الأكثر شيوعًا»، وهنا بيت القصيد. لم تُشر في كتابك إلى وجود أي تحفظات أو ملاحظات على المعيار. لم تذكر، على سبيل المثال، رأي زميلك في جامعة هارفارد، «لانت بريتشيت» (Lant Pritchett)، خبير الاقتصاد التنموي، الذي يرى أن خط الفقر يجب ألا يكون ١,٩٠ دولارًا، بل ١٢ أو حتى ١٥ دولارًا يوميًا. وبناءً على هذا التغيير البسيط في التعريف الإحصائي، يتغير مشهد الفقر بالكامل، وتنهار حجج كتابك... أليس كذلك؟

هذا كان «الإيصال الثالث»، مصدره خبير اقتصادي آخر من «هارفارد»، يردّ على هذا الأستاذ من «هارفارد» — الذي لا يختص بالفقر أصلًا.

ثلاث حجج من «بينكر». ثلاث ردود مني — وكل رد منها مدعوم بإيصال. وهذه الإيصالات بدورها أدخلت خبراء آخرين في الحوار — في صفي. فعندما تتحدث الإيصالات، تصنع مجموعة من الأصوات العلمية تقف خلفك وتضغط على خصمك. وإن لم يكن حذرًا، فإن كلماته نفسها قد تنقلب عليه.

«ستيفن بينكر»، «سلافوي جيجيك»، «جون بولتون»... محاورون لامعون وأذكياء. لكن إن كنت تملك الإيصالات، فلا داعي لأن تُرهبك ثقافتهم، أو مؤهلاتهم، أو ثقتهم بأنفسهم. فالإيصالات تصبح سلاحك الذي لا يُرد، بل توقيعك الشخصي.

وفي خريف عام ٢٠١٩، وأثناء تسجيل مباشر لبرنامجي «Deconstructed» أمام جمهور في العاصمة واشنطن، افتتحت الحلقة بسؤال لضيفتي، النائبة «إلهان عمر»، عن سبب دعمها لـ «بيرني ساندرز» بدلًا من «إليزابيث وارن» في الانتخابات التمهيدية للحزب الديمقراطي.

وبالطبع، كنت أمتلك الخلفية الكاملة. ففي مقابلة أجريتها معها قبل عام فقط، كانت لا تؤيد «ساندرز». سألتها حينها: ألم تقولي إن فرص ترشح «ساندرز» قد انتهت؟ وأنك كنت ترين نفسك من مؤيدي جناح «وارن» داخل الحزب؟

ابتسمت «إلهان عمر» واتسعت ابتسامتها، ثم التفتت إلى الجمهور قائلة: «مهدي دائمًا يأتي ومعه الإيصالات»، مما أثار موجة من الضحك.

وأنا فعلًا كذلك. ولكي تفوز في أي مناظرة، ينبغي لك أن تكون كذلك أيضًا.

الفصل الرابع

العب على الكرة… وكذلك على اللاعب

«الأحمق وحده من يرفض حجج الهجوم الشخصي».

— «توم وايمن»، فيلسوف

كيف تمكّن «دونالد ترامب». — نجم التلفزيون السابق، والمطوّر العقاري المفلس، وعديم الخبرة السياسية — من التفوّق على ستة عشر منافسًا جمهوريًا في سباق الترشح الرئاسي لعام ٢٠١٦؟ لم يكونوا خصومًا هامشيين أو مغمورين (أو على الأقل ليس جميعهم). لقد كانوا وجوهًا بارزة في الحزب آنذاك: من أعضاء مجلس الشيوخ، إلى حكّام ولايات، إلى رجال أعمال نافذين، بل وأحدهم كان شقيق رئيسٍ سابق وابنًا لرئيسٍ آخر.

فهل تفوّق «ترامب» عليهم بعبقريته في المناظرات؟ أم بتفوّقه في البرامج والسياسات؟ أم بحجم التبرعات التي جمعها؟ أم كان السرّ في سخريته اللاذعة وتسفيه خصومه بألقاب طفولية تافهة؟ «ماركو الصغير». «تيد الكذّاب». «جيب البطيء». «راند الغريب جدًا».

لقد استُهجنت تكتيكات «ترامب» على نطاق واسع من قبل الإعلام والساسة. وصفه بعضهم بأنه سيد «الهجمات الشخصية اللاذعة»، ولقّبه آخرون بـ «بطل مناظرات المدارس»، وقالوا إنه «أتقن فن الإهانة» و«شق طريقه إلى قمة الحزب الجمهوري بالإهانات». حينها، رآه كثيرون مجرد متطاول، سليط اللسان، خارج على الأعراف.

لكن، ماذا لو أخبرتك أن هذه الأساليب التي لُعنت وانتُقدت، لا تختلف كثيرًا عن تلك التي استخدمها بعض أعظم خطباء التاريخ؟

لنعد إلى روما القديمة. فقد اشتهر «ماركوس توليوس شيشرون» (Marcus Tullius Cicero) — السياسي، والمحامي، والخطيب البارع — بفنه القاسي في تمزيق خصومه هجاءً وتجريحًا. كان ماهرًا في الاغتيال الشخصي، بل يُضرب به المثل في ذلك. وصفه المؤرخون بأنه صاحب «موهبة في الهجاء»، كما يقول المؤلف «سام لايث» (Sam Leith).

وفي إحدى أشهر مناظراته، أطلق «شيشرون» على خصمه «بيسو» (Piso)، صهر «يوليوس قيصر»، سيلاً من الأوصاف الشنيعة: «وحش»، «محرقة الجمهورية»، «جزار»، «وضيع»، «خنزير مخصي»، «أبشع وأحط مخلوق عرفته البشرية».

ولم يتوقف عند ذلك، بل سخر أيضًا من مظهر خصمه، فوصفه بـ «ذو الخدين المشعرين والأسنان الصفراء» — إنه أسلوب «ترامبي» بامتياز!

مصطلح «مغالطة الشخصنة» ad hominem في اللاتينية يعني حرفيًا «ضد الشخص» — أي الهجوم الذي يستهدف الإنسان ذاته، لا فكرته. والمؤرخون يقولون إن هذا النوع من السباب والتهجم اللفظي كان جزءًا لا يتجزأ من الحياة السياسية في روما. لقد كان خطابًا «متجذرًا ومقبولًا» في المناظرات والخطابة آنذاك.

أما في زماننا، فقد أصبح هذا الأسلوب خطًا أحمر. شيئًا من المحرّمات. سلوكًا مدانًا في النقاشات اليومية والمناظرات الرسمية على السواء. تُعدّ مغالطة الشخصنة ad hominem شكلًا من أشكال الانحدار، بل الانحطاط في الجدل.

وكما يُقال في الرياضات الجماعية مثل كرة القدم أو السلة: «العب على الكرة، لا على اللاعب». لك أن تتعقب الكرة بحرية، لكن إن أصبت اللاعب، تكون قد ارتكبت خطأً

يُعاقب عليه. وفي نوادي المناظرات حول العالم، يُدرَّب الطلاب على هذا المبدأ: ميّز بين الحجة وصاحبها.

وهذا منطقي تمامًا. ففي ميزان العقل، لا قيمة لمكانة المتكلم أمام منطق حجته. الحكم الوحيد على الحجة هو مدى انسجام نتيجتها مع مقدماتها. المتحدث مجرد ناقل. وكما قال الأكاديمي «مايكل أوستن» (Michael Austin)، مؤلف الكتاب الدراسي الشهير «قراءة العالم» (Reading the World): «حتى لو قال «هتلر» إن الأرض كروية، فلن يجعلها ذلك مسطّحة».

لذلك، نجد أن كتب المنطق والفلسفة والخطابة جميعها تضع الهجمات الشخصية في خانة «المغالطات المنطقية». تُعامل باعتبارها أخطاء حقيقية في التفكير. فهي:

١. شكل من المغالطات غير الرسمية، حيث تُبنى النتائج على مقدمات باطلة،
٢. اعتراف ضمني بأن حجتك ضعيفة، فتتجه لهدم خصمك بدلًا من تفنيد فكرته،
٣. ومؤشر على انحدار في الأخلاق والاحترام.

وأنا، في الأصل، لا أختلف مع هذا الطرح. كل هذه النقاط صحيحة ومُحقّة من حيث المبدأ. لكني أحب أن أطرح معكم سؤال الفيلسوف «توم وايمن»: «إذا كانت حجج الهجوم الشخصي باطلة... فلماذا هي فعّالة إلى هذا الحد؟»

نعم، من الناحية النظرية، ينبغي أن تهاجم الفكرة لا صاحبها. لكن في الواقع، اللعب على الكرة واللاعب معًا قد يكون تكتيكًا فعّالًا — بل ضروريًا أحيانًا. فهو قادر على تقويض خصمك وحجته في آن واحد، وكسب جمهور متردد إلى صفك، ومنحك اليد العليا. بل، ولأهمس لك بسرّ صغير: ليس كل هجوم شخصي يُعدّ مغالطة بالضرورة.

وإن كنت ترى في مهاجمة الأشخاص سلوكًا نخبويًا مستهجنًا، فتجاوز هذا الفصل وواصل إلى الذي يليه.

أما إن كنت عازمًا على الانتصار في أي مناظرة، وبأي وسيلة مشروعة... فتابع القراءة.

اضرب في إيثوس خصمك

هل تذكر «الإيثوس» أو (الشخصية) — ذلك العنصر الثالث من أركان الإقناع الثلاثة التي حدّدها «أرسطو»؟ لقد أوضح الفيلسوف العظيم في كتابه «الخطابة» أن «الإقناع يتحقق من خلال شخصية المتحدث، حين يُلقي حديثه بطريقة تجعلنا نراه جديرًا بالثقة». وقد أصاب حين أشار إلى أننا، كبشر، نميل إلى تصديق «الرجال الأخيار» بسهولة أكبر. هذا الميل موجود عمومًا في كل المسائل، ويتعاظم كلما ازداد الغموض وتعددت الآراء.

بل ذهب «أرسطو» إلى أبعد من ذلك حين أكد أن «صلاح المتحدث الظاهر لا يُعد عديم الأثر في قدرته على الإقناع؛ بل قد يكون أعظم أدواته على الإطلاق».

فلكل من يرفع شعار: «العب على الكرة لا على اللاعب»؛ لربما كان «أرسطو» سيرد عليهم بإشارة تحذيرية على الفور. إن كانت السمعة الشخصية، والمكانة الأخلاقية، هما «أقوى أدوات الإقناع»، فالتغاضي عنهما ضرب من الغفلة الخطِرة. وإن كنت لا تجرؤ على الطعن في مصداقية خصمك، فأنت تمنحه تفوقًا منذ اللحظة الأولى للمناظرة.

فكر في الأمر: إن كان خصمك قد قرأ كتاب «الخطابة» لـ «أرسطو»، وأدرك أهمية أركان الإقناع الثلاثة، فلا شك أنه سيسعى جاهدًا لتقديم نفسه أمام الجمهور بصفته أهلًا للثقة، متمتعًا بالمصداقية، طاهر السيرة، ليستمد من ذلك قوة لحجته. فلماذا لا تهاجم هذا الإيثوس؟ أليس الطعن فيه مفتاحًا رئيسيًا للانتصار عليه؟

حتى الأكاديمي «مايكل أوستن»، مؤلف أحد أكثر الكتب مبيعًا في الخطابة، يُقرّ بهذه الحقيقة، وإن بصيغة خجولة:

> أنا لا أخوض عادة في مثل هذه المسائل في دروس الكتابة للمبتدئين، لكن الحقيقة أن مغالطة «الشخصنة» (ad hominem) كثيرًا ما تكون من أنجع وأدق الردود المنطقية على مزاعم الآخرين. والسبب ببساطة أن غالبية المتحدثين يربطون حججهم بشخصهم وخبراتهم ومكانتهم.

بمعنى آخر: إن استند أحدُهم إلى سمعته أو سلطته لتقوية حجته، فما الرد المنطقي إذن؟ الهجوم على تلك السمعة نفسها. هكذا تصبح «الشخصنة» (ad hominem) ليست فقط ردًا مشروعًا، بل واجبًا ضروريًا عليم القيام به.

ماذا يعني هذا عمليًا؟ يعني أنك إن كنت تقف في مناظرة حقيقية، وخصمك يتمتع بشيء من الكفاءة، فسوف يستعرض خبراته، ويسرد سيرته، ويشارك حكاياته، في محاولة لكسب ثقة الجمهور. وأنت؟ أتبقى متفرجًا؟ تسكت عنه؟ هذا ليس فنًا معقدًا. بل هو غاية في البساطة: عليك أن تكسب ثقة الجمهور لصالحك، لا لصالح خصمك. وهذا يتطلب منك ألا تسمح له بالمرور دون تحدٍّ. عليك أن تُرسّخ مصداقيتك في الأذهان، وأنت تقوّض مصداقية خصمك في ذات الوقت.

ولهذا، لا مناص لك من اللجوء إلى مغالطة الشخصنة ad hominem — دع عنك التحفظات، والمجاملات، والمثالية المنطقية! ولكن... متى تستخدم هذه الأسلحة الثقيلة؟ وكيف تضمن أنها لن تنقلب عليك؟

لكي تُحسن تسديد ضربتك ضد «إيثوس» الخصم، من الحكمة أن تتعرّف أولًا إلى الأنواع الأساسية من حجة «الشخصنة» (ad hominem) — ولِم أراها، في رأيي، ليست فقط مشروعة... بل ضرورية.

وإليك الآن أكثر ثلاث صور شيوعًا من حجج الهجوم الشخصي...

١. الهجوم الشخصي الإيذائي (Abusive ad hominem)

يمكنك أن تطلق على هذا النوع لقب «العلامة المسجلة لترامب»: حجة مبنية بالكامل على التحقير اللفظي والشتائم الشخصية. إنها تُسلّط الضوء بلا رحمة على عيب في شخصية خصمك — سواء كان حقيقيًا أم متخيلًا — ولا تُمهله فرصة للنجاة.

تأمل كم مرة وصف «دونالد ترامب» خصمته «هيلاري كلينتون» بـ «الفاسدة» (crooked) خلال حملة انتخابات ٢٠١٦، دون أن يُقدّم أي دليل يُذكر! ومع ذلك، ترسّخت التهمة في الوعي العام. ثم لاحظ كيف استخدم «جو بايدن» بدوره، في انتخابات ٢٠٢٠، وصف «العنصري» في حق «ترامب» — وإن كنا منصفين، فالأدلة كانت حاضرة بكثافة هذه المرة.

النقّاد سيتعجلون الحكم: «هذه مغالطة!» — فما علاقة فساد «هيلاري» أو عنصرية «ترامب» بمواقفهم حول الضرائب أو التعليم؟ الحُجج يجب أن تقوم على منطقها، لا على شخص قائليها.

لكنهم يُخطئون. فكما بيّن الفيلسوف «بروس تومبسون»، المتخصص في المغالطات المنطقية غير الرسمية، ثمة دفاع وجيه عن هذا النوع من الهجوم الشخصي.

> الشخص الذي قدّم في الماضي معلومات دقيقة وموثوقة، يُرجّح أن يكون صادقًا وجديرًا بالثقة في الحاضر؛ أما من اعتاد أن يستند إلى معلومات غير موثقة، أو حجج ثبت خطؤها، فلا يُؤمَن له قول اليوم. وحين تكون صحة الحجة متوقفة على دقة بعض الحقائق، وليس بوسع الجمهور التحقق منها على الفور، يصبح من المنطقي تمامًا أن ننظر إلى سمعة من يطرحها، لنقرر إن كان يستحق الإصغاء إليه أم لا.

الهجوم الشخصي الإيذائي يتمحور حول شيء واحد: سمعة خصمك. حول «الإيثوس» الخاص به. فإن كان الشخص الذي أمامك غير جدير بالثقة، أو ذا سجل حافل بالأكاذيب والتضليل، فذلك يُلقي بظلال الشك على كل ما يقوله الآن.

إذن... قلها بصراحة!

٢. الهجوم الشخصي الظرفي

هذا النوع من الهجوم لا يركّز على ما يُقال، بل على مَن يقوله ولماذا يقوله. فهو لا يهاجم الحجة بذاتها، بل يشكك في الدوافع الخفية وراءها — كالانحياز الشخصي، أو تضارب المصالح، أو الوضع الاجتماعي والمهني الذي قد يؤثر في صدقية المتحدث.

تخيل مثلًا أن هناك دراسة تُهوِّن من خطر تغيّر المناخ. ثم تكتشف أن تمويلها جاء من شركات النفط! ألن تُرفع رايات الشك تلقائيًا؟

أو لنفترض أن امرأة تُقدَّم للمشاهدين على قناة «فوكس نيوز» بوصفها «أمًّا عادية»، تعرب عن قلقها من تدريس نظرية العرق النقدي في المدارس،[١] وتهاجمها بحدة. قد يبدو الأمر، للوهلة الأولى، تعبيرًا صادقًا عن همّ شعبي حقيقي.

لكن ماذا لو تبيّن لاحقًا أن هذه «الأم العادية» كانت في الواقع ناشطة سياسية، وعضوة سابقة في الحزب الجمهوري؟ عندها، سيتحوّل الموقف من شهادة تلقائية إلى رسالة مدروسة، تقف خلفها مصالح حزبية وأجندات خفية. ما بدا بسيطًا وبريئًا، قد ينكشف عن شيء أكثر تعقيدًا وتوجيهًا.

النقاد قد يعترضون: «هذا النوع من الهجوم يُعد مغالطة منطقية!»

١- نظرية العِرق النقدي (CRT) هي إطار أكاديمي يُحلّل كيف تتغلغل العنصرية بشكل ممنهج في القوانين والمؤسسات، لا كتصرفات فردية فحسب. نشأت في أمريكا أواخر السبعينات، وتؤكد أن التمييز العرقي جزء من بنية النظام الاجتماعي والقانوني. (المترجم)

فتمويل دراسة من قبل شركات الوقود لا يعني بالضرورة أن نتائجها خاطئة. وانتماء شخص لحزب سياسي لا يُبطل آراءه تلقائيًا.

صحيح. لكن هذا الاعتراض، رغم وجاهته، لا يُلغي أهمية الحذر.

فالهجوم الظرفي لا يدعو إلى نسف الحجة، بل إلى فحصها بدقة إضافية، لأن مصدرها موضع شبهة.

الفيلسوف «ديفيد هيتشكوك» أوضح الفكرة ببساطة: علينا أن نكون يقظين لأي انحياز محتمل. فليس كل ما يُقال بريئًا، وليس كل متكلم نزيهًا. بل إن تجاهل هذه الانحيازات يُعد ضربًا من السذاجة. فالطبيعة البشرية تُملي علينا أن نشعر بريبة تلقائية إزاء من تُحيط به المصالح المتضاربة.

وفي دراسة نُشرت عام ٢٠١٨ شارك فيها عالم النفس «رالف بارنز» من جامعة ولاية مونتانا، خَلُص الباحثون إلى أن: «الادّعاء بوجود تضارب مصالح قد يكون مؤثرًا بقدر تأثير الادّعاء بالتزوير الكامل». خصوصًا حين يتعلق الأمر بمصداقية العلماء. بل وُجد أن إثارة تضارب المصالح فعّالة تمامًا في هزّ الثقة بالطرح العلمي، كأنك شككت في أساسه التجريبي ذاته.

٣. الهجوم الشخصي من نوع «وأنت أيضًا» (Tu quoque)

هذا اللون من الحجاج يقوم على فضح التناقض والنفاق. «تو كوكوي» (tu quoque) تعني حرفيًا: «وأنت كذلك». وتكمن فكرته في تسليط الضوء على التباين بين أقوال خصمك وأفعاله، أو بين مبادئه المُعلنة وسلوكه الواقعي. إنها حجة تُظهر كيف يروِّج الشخصُ لموقفٍ لا يلتزم به هو نفسه، أو يستحيل عليه تطبيقه على ذاته.

خذ مثلًا الجدل الدائر في الولايات المتحدة حول الإجهاض. كثير من المدافعين عن حرية الاختيار يشيرون إلى قائمة طويلة من الساسة الجمهوريين الذين يُجاهرون

بعدائهم لحق الإجهاض، بينما تُظهر الوقائع أنهم دعموا نساء من محيطهم الخاص لإجراء عمليات إجهاض سرًّا. كما ذكرت صحيفة الغارديان عام ٢٠١٨.

سيُسارع النقّاد بالرد: «صحيح أنهم منافقون، لكن هذا لا يغيّر شيئًا من طبيعة القضية الأخلاقية: متى تبدأ الحياة؟ هل يشعر الجنين بالألم؟ ما هو وقت الصلاحية البيولوجية للبقاء؟».

لكن هؤلاء النقاد يُخطئون — أو على الأقل يُغفلون لبّ المسألة. فمغالطة «وأنت أيضًا» (tu quoque)، في هذا السياق، لا ترمي إلى دحض الحجة من أساسها، بل إلى محاسبة المتحدث على ازدواجيته. أليس من المشروع أن نطلب من شخص تفسير سبب تباين أقواله عن أفعاله؟ وهل من الواقعية أن نُغض الطرف عن هذا التناقض لأن الاستدلال «صحيح منطقيًا»؟

في نهاية المطاف، نحن لا نناقش قضايا نظرية داخل معمل. نحن نحاجج بشرًا يعيشون في الواقع، ويتحدثون باسم قيم لا يطبقونها.

فإن كنت تطالب الآخرين بمعايير لا تحترمها أنت، فقد تكون المشكلة في تلك المعايير ذاتها. وعلى أقل تقدير، فإنك تستحق أن تُسأل على الهواء مباشرة: لماذا لا تنسجم مع ما تدّعيه؟

دع عنك كتب المنطق قليلًا. كما يقول الفيلسوف «آلان برينتون»، علينا أن ننظر إلى مغالطة الشخصنة باعتبارها ظاهرة خطابية بالدرجة الأولى، لا محض خطأ منطقي. الخطابة هي فن الإقناع، ولا ينبغي أن نحصر النظر فيها في علاقات المقدمات والنتائج، بل ننظر إلى الأثر، والصدقية، والسلوك.

وكل نوع من الأنواع الثلاثة للشخصنة ad hominem — الإيذائي، والظرفي، و«أنت أيضًا» — يمتلك، إن أُحسن استخدامه، مكانًا مشروعًا في عُدّة المناظر البارع.

لكن الشرط أن تُوجّه هذه الحجج إلى «الإيثوس»، لا إلى المنطق. فالمصداقية رأسمال ثمين في أي مناظرة، وإن كانت زائفة، فلا تدعها تمر دون اعتراض.

ولا تسمح لأحد أن يُقنعك بعكس ذلك. (وبالمناسبة، هل لاحظت أنني للتو استخدمت حجة الشخصنة هنا؟)

خطة الهجوم

بعد أن ثبت لنا أن حجج الشخصنة (ad hominem) قد تكون أدوات قوية أسيء فهمها، وتعرضت لسمعة سيئة بغير وجه حق، يبقى السؤال الأهم:

كيف نُفعّل هذه الحجج في أرض الواقع؟ كيف نُحسن استخدامها في مناظرة حيّة، أو في مواجهة علنية لا تعرف المجاملات؟

أول خطوة في هذا الطريق أن تعرف خصمك حق المعرفة. فالهجوم على الشخص لا يُبنى من الفراغ. لا بد أن تنقب في تاريخه، تدرس سيرته، تراجع تصريحاته، وتفحص مواقفه وسلوكياته، لا سيما إن تورّط في فضائح أو شُبهات أو تناقضات.

سأفرد لاحقًا في هذا الكتاب فصلاً خاصًا عن أهمية «التحضير المسبق»، وعن أفضل طرائق البحث والتنقيب.

لكن في هذا الموضع، دعنا نُسلِّم بأنك قد قمت بواجبك. بحثت، ودقّقت، وخرجت بما يكفي من أسباب مشروعة لتوجيه ضربة من نوع ad hominem.

الآن... كيف تُنفّذ الضربة؟ كيف تكسب معركة «الإيثوس»، وتُثبت جدارتك أمام الجمهور بينما تُسقط ثقة الناس بخصمك؟

الخطة الأمثل، في رأيي، هي أن تستهدف خصمك في ثلاثة مواضع حاسمة — ما أسميه «الثلاثة سيّات» (three Cs):

شخصه، ومؤهلاته، وادعاءاته.

اضرب في سمعته.

اضرب في مصداقيته.

اضرب في منطقه.

فإن انهارت هذه الثلاثة... فقد سقط الخصم. وارتفعت رايتك.

١. طعن في الشخصية

ستجد في حياتك من يتفوّه بالعنصرية والكراهية دون خجل، وكأنها آراء جديرة بالنقاش. فهل المطلوب منك أن تُمرّر ذلك باسم «المنهجية المنطقية»؟ أن تغض الطرف وتناقش الحُجة ببرود أكاديمي بينما السمّ يتسرّب من أفواههم؟

دعنا نأخذ مثالًا صارخًا: هل تقبل أن يصعد شخص نازي ليتحدث أمام جمهور عن معاداة السامية، دون أن تُنبّه الناس إلى هويته؟ حتى لو كان فصيحًا، منظّم الحجة، بارعًا في الأرقام؟ هل تتركه يزعم أن الخوف من معاداة السامية مبالغ فيه، بينما تتجاهل أهم نقطة في الموضوع؟ أم تُعرّي نازيته كجزء لا يتجزأ من تفنيدك له؟

بالطبع ستفضح انتماءه.

فربما بدا هادئًا على المسرح، لكنك تعلم، ويعلم خصمك، أنه أكثر تطرّفًا خلف الستار. وما أن تُظهر ذلك — كما يقول الكاتب «آلن فيرسفيلد» — حتى يصبح «تاريخه» جزءًا مشروعًا من النقاش، مهما ادعى البعض أن ذلك شخصنة ad hominem.

أحيانًا، المشكلة ليست في الحُجة... بل في صاحبها.

لا تخشَ أن تُسمي الأشياء بأسمائها.

لا تخف من أن تُعرّف الجمهور بحقيقة من يحاورهم.

ولا تخشَ أن تصف المتحدث، لا حجّته فقط.

ولست مضطرًا دائمًا لهجوم مباشر.

انظر إلى ما فعله «أندرو جيلوم»، المرشح الديمقراطي لحكم فلوريدا عام ٢٠١٨، حين سُئل عن العنصرية فاختار أن يقول عن خصمه الجمهوري «رون دي سانتيس»:

> لديه نازيون جدد يدعمونه. وقد تكلّم في مؤتمرات عنصرية. بل تلقى تبرعًا من شخص وصف الرئيس السابق بأنه «مسلم زنجي»، ورفض أن يعيد ذلك المال. أنا لا أقول إن «دي سانتيس» عنصري. أقول فقط إن العنصريين يظنونه كذلك.

ضربة قاتلة!

ورغم فوز «دي سانتيس» بفارق ضئيل، لم ينجُ يومًا من أثر هذه الضربة... التي كانت في محلها.

٢. طعن في المؤهلات

في أي مناظرة، يعلم كل متحدث محترف أن المؤهلات تُعد سلاحًا. الشهادات، الخبرات، والمكانة العلمية — كلها تُستخدم لتأطير صورة المتحدث كخبير لا يُردّ عليه.

وهنا تبدأ لعبة «الإيثوس».

لكن ما إن تُهاجِم أنت هذه المؤهلات، تُتَّهم فورًا بارتكاب مغالطة!

تُقال لك: «الحجة لا تُرفض بناءً على هوية من قالها». وهذا صحيح... نظريًا. لكن، ما إن يبدأ الخصم في التلويح بمؤهلاته لكسب الجمهور، تصبح تلك المؤهلات موضوعًا مشروعًا للنقاش والهجوم. وهنا يُفصّل الأكاديمي «مايكل أوستن» الحد الفاصل بين المغالطة والمشروعية: «ليس من المغالطة أن تدحض ادعاءً قائمًا على أرقام

أو إحصائيات. أما إن قال خصمك: «ثق بي، أنا طبيب»، فقد أصبحت مصداقيته وسيرته موضوعًا مفتوحًا للتمحيص».

والواقع أن الجماهير غالبًا ما تربط بين حُسن الحجة و«هيبة» المتكلم.

ولذا رأينا الأطباء والعلماء يحتلون الشاشات في الجائحة، والجنرالات يهيمنون على نشرات الأخبار في الحروب، والمدّعين العامين يتصدرون محاكمات الرؤساء.

لكن... إن بدت مؤهلات خصمك واهية، أو غير ذات صلة، أو مُضخّمة... فاضربها! واسأله علنًا، بأدب إن شئت، وبصرامة إن اقتضى الأمر: «ما الذي تعرفه فعلًا عن هذا الموضوع؟ متى أصبحت خبيرًا فيه؟ ما المؤهلات التي تجعلك مُخولًا للحُكم عليه؟»

إن لم يجب... سيبدأ الجمهور بالتشكيك فيه.

وهذا ما فعلته أنا بالضبط، في مناظرة بــ «أوكسفورد» عام ٢٠١٣ حول الإسلام والسلام، حين قلت:

> يا للسخرية! نحن في مناظرة عن الإسلام، وخصومي يحملون شهادات في القانون، والتاريخ، والكيمياء! أُقدّر عقولهم، لكن أين المتخصص؟
>
> لا عالِم إسلام، لا مؤرخ، لا ناطق بالعربية، لا خبير في الإرهاب، لا محلل أمني، لا باحث استطلاعات... ومع ذلك، يأتون ليُدلوا بآرائهم وكأنها وحي مُنزّل!

وعندها، جلسوا جميعًا — «آن ماري ووترز»، و«دانيال جونسون»، و«بيتر أتكينز» — صامتين... بلا كلمة!

٣. الطعن في ادعاءاتهم

ما الذي أعنيه بالعنصر الثالث من «الثلاثية»؟ أعني به «الطعن في ادعاءاتهم» —— ولكن ليس مضمون هذه الادعاءات، إذ إن ذلك سيكون ضربًا من الجدل الشخصي، بل أقصد الطعن في سجلّهم السابق من التصريحات والتنبؤات.

فعلى سبيل المثال، مع تطوّر جائحة «كوفيد-١٩»، أدلى عدد كبير من الخبراء المرموقين بقرارات كارثية، ولم يكن ذلك لمرة أو مرتين، بل مرارًا وتكرارًا. ففي فبراير من عام ٢٠٢٢، أجريت حوارًا مع الدكتورة «مونيكا غاندي» (Monica Gandhi)، طبيبة الأمراض المعدية في جامعة كاليفورنيا، سان فرانسيسكو، ضمن برنامجي الليلي على منصة «بيكوك» (Peacock). في تلك المرحلة من الجائحة، كانت قد أثارت استياء عدد كبير من زملائها في الطب وعلم الأوبئة، نتيجة تاريخ طويل من التنبؤات المفرطة في التفاؤل بشأن نهاية الجائحة. فقد سخرت علنًا من ظهور متحوّرات «كوفيد» قائلة: «متحوّرات، شمتشوارات»، وذلك قبيل ظهور متحوّر «دلتا» في الولايات المتحدة بأسابيع. ورغم ذلك، ظلت تحظى بقبول جماهيري، معتمدة على لقبها الطبي في تمرير تصوّرات متفائلة وأمنيات أكثر من كونها توقعات علمية.

من هنا، قررت أن أواجهها بسؤال واحد شامل، أستعرضُ فيه تنبؤاتها المفرطة والخاطئة:

> دكتورة غاندي، من أبرز الانتقادات الموجهة إليك أنك تطلقين تنبؤات واسعة النطاق ومتفائلة للغاية، لكنها لا تتحقق. أود أن أستعرض معك بعضًا منها، فاصبري عليّ، ثم سأترك لك المجال للرد:
>
> في فبراير الماضي، قبل موجة الهند الثانية المرعبة التي أودت بحياة مئات الآلاف، وربما الملايين، قلتِ: «الهند... لديها مناعة قطيع».
>
> وفي مارس، قبل ظهور متحور «دلتا» و«أوميكرون» في الولايات المتحدة، قلتِ: «أعتذر من كل قلبي لأي شخص يشعر أنني أحاول تخويفه من المتحوّرات».

وفي مايو، قدّمتِ سبعة أسباب تؤكدين من خلالها أننا لن نحتاج إلى جرعات معززة.

وفي الشهر نفسه، قلتِ إنه بحلول منتصف يونيو، ستصل كاليفورنيا إلى مناعة القطيع.

وفي يونيو، خفّفتِ من المخاوف بشأن «دلتا»، وفي يوليو قلتِ: «ما نعرفه عن متحوّر دلتا مطمئن».

وفي سبتمبر، قلتِ: «أعتقد بصدق أننا في المرحلة الأخيرة... وبحلول منتصف أكتوبر سنكون قد تجاوزنا مرحلة الخطر».

ثم في ديسمبر، قلتِ: «أوميكرون لن يغرق المستشفيات في المناطق الملقحة»... لكنه فعل.

فمتى يا دكتورة غاندي، تقولين: ربما آن الأوان لأتوقف عن إطلاق التنبؤات بشأن جائحة أُخفق مرارًا في التنبؤ بمسارها؟

حاولت «غاندي» أن تدافع عن سجلّها، لكنها انتهت إلى الاعتراف قائلة: «نعم، يبدو أن الأمر يعتمد على... حسنًا... أعتذر. سأحاول ألا أُطلق مزيدًا من التنبؤات». وكان ذلك اعترافًا مهمًّا! لكن، تنبيه: لم تتوقف، وما زالت تصدر التنبؤات بشأن الجائحة.

إن هناك عددًا هائلًا من الخبراء والمعلّقين الذين ارتكبوا أخطاء جسيمة في قضايا تمسّ العالم بأسره، ومع ذلك لم يواجهوا أي تبعات، بل ظلوا يقدّمون أنفسهم بوصفهم أصحاب خبرة، ويعيدون استخدام حججهم ذاتها. فلماذا نغض الطرف عنهم؟ ولماذا نتجاهل سجلاتهم المرعبة ونُصغي فقط إلى منطق حجّتهم الراهنة؟ في مرحلة ما، يصبح تكرار الخطأ نمطًا، ومن السذاجة أن ندّعي غير ذلك.

لذا، لا تتردد في استخدام سجلّ خصمك ضده. فكل ادعاء سابق هو جزء من تاريخه، ومؤشر على مدى صواب حكمه وواقعيته. وإذا كان سجله حافلًا بالإخفاقات وسوء التقدير — من زلّة إلى أخرى — فحان الوقت لمساءلته.

لقد استخدمت هذه التكتيك حتى ضد مؤسسة إعلامية بأكملها. ففي أكتوبر من عام ٢٠١٣، ظهرت في برنامج (Question Time)، بعد أسبوع من نشر صحيفة «الديلي ميل» البريطانية مقالًا هجوميًا عن والد زعيم حزب العمال «إد ميليباند» (Ed Miliband)، وهو لاجئ يهودي من بلجيكا. حمل المقال عنوانًا مشينًا: «الرجل الذي كره بريطانيا». كان ذلك تشهيرًا فجًّا مشبعًا بـ «رائحة من التحيز المعادي لليهود»، على حد وصف الصحفي «جوناثان فريدلاند» (Jonathan Freedland) من صحيفة «الجارديان».

وكان إلى جانبي في البرنامج الكاتب «كوينتن ليتس» (Quentin Letts)، الصحفي المخضرم في «الديلي ميل»، الذي سارع إلى الدفاع عن مؤسسته والمقال المسيء. قال: «هل كان المقال خارجًا تمامًا عن الحد؟ لست واثقًا من ذلك». لكن حين أُتيح لي الكلام، لم أُبقِ شيئًا دون أن أذكره، والتفت إلى الجمهور قائلاً:

> دعوني أطرح سؤالًا: حين نتحدث عمن يكره بريطانيا أو يحمل إرثًا شريرًا، من برأيكم هو صاحب الإرث المشين؟ أهو رجل تملّق النازيين، وصادق «جوزيف غوبلز»، وأشاد بـ «هتلر» قبيل اندلاع الحرب العالمية الثانية — وهو «اللورد روذرمير»، مؤسس صحيفة «الديلي ميل»؟ أم رجل خدم في البحرية الملكية، وعرّض حياته للخطر في سبيل وطن تبنّاه — وهو «رالف ميليباند»؟ مَن حقًا كره بريطانيا أكثر؟ ولا يقتصر الأمر على «رالف ميليباند»، بل إن هذه الحادثة فتحت بابًا واسعًا لمساءلة صحيفة «الديلي ميل» كلها.

حاول «ليتس» مقاطعتي، لكنني واصلت بحماس:

«كوينتن»، دعني أُكمل، ثم بإمكانك الرد. نحن نتحدث عن صحيفة زعمت مؤخرًا أن وفاة نجم البوب المثلي «ستيفن جيتلي» لم تكن طبيعية، صحيفة دعت الفرنسيين للتصويت لـ «مارين لوبان» والجبهة الوطنية، وهاجمت «داني بويل» لأنه قدّم زوجين من عرقين مختلفين في افتتاح الأولمبياد، ووصفَت العَدَّاء «مو فرح» بأنه «بريطاني بلاستيكي». فلنُجرِ هذا النقاش حول من يكره بريطانيا فعلًا. لأنه لم يكن اللاجئ اليهودي الذي خدم في البحرية، بل الصحيفة التي تمتهن العنصرية، وتهاجم النساء، وتشوّه المسلمين، وتُقوّض خدمات الصحة العامة، وتحرض على كراهية المثليين — إنها صحيفة «الديلي ميل».

ارتفعت الهتافات في القاعة، بينما ركّزت الكاميرا على «ليتس» وقد أصابه الذهول، صامتًا بوجه جامد. ولتحقيق هذا الأثر القوي، لم أعتمد فقط على هجوم شخصي ضيق، بل جمعت بين الهجوم على الفكرة وصاحبها معًا — عرضت أوجه الخطأ في موقف الصحيفة من «رالف ميليباند»، ثم كشفت عن عللها البنيوية ككل.

وهذا هو سرّ قوة حجة الشخصنة «Ad Hominem» حين تُستخدم بكفاءة. فأنت لا تكتفي بتفكيك حجج خصمك، بل تكشف أيضًا خلل استحقاقه للثقة — أي ما يُعرف بـ «الإثوس» — وتدعم حججك بالمنطق — «اللوجوس» — وهذا المزيج كافٍ ليجعل العاطفة — «الباثوس» — تنساب تلقائيًا.

لقد نادى «أرسطو» بضرورة انسجام هذه الركائز الثلاث في أي خطاب: المنطق والعاطفة والمصداقية، وهو محقّ في ذلك. فبينما يُسلَّط الضوء غالبًا على المنطق والعاطفة، تبقى المصداقية عاملاً خفيًّا لكن بالغ التأثير — إنها الوسيلة الأكثر نجاعة في الإقناع. فلا تتردد في تعزيز مصداقيتك أمام جمهورك، ولكن كيف تتفوق على خصمك في هذا المجال الحاسم؟ الجواب: الهجوم الشخصي.

احذر الهجوم المرتد

لن أزعم أن استخدام حجة الهجوم الشخصي ليس محفوفًا بالمخاطر. فإذا كنت تنوي توجيه السهام، فعليك أن تتهيأ لتلقّيها أيضًا. فكما قال المسيح: «من يحيا بالسيف، يمت بالسيف». فإن قررت أن تهاجم خصمك في شخصه، أو مؤهلاته (أو انعدامها)، أو سجله الحافل بادعاءات خاطئة، فعليك أن تكون مستعدًّا لهجوم مضاد يستهدفك أنت.

على سبيل المثال، كنت أعلم يقينًا بعد ظهوري في برنامج (Question Time) أن صحيفة «الديلي ميل» ستسعى للانتقام. كان ذلك حتميًّا. فهي «الديلي ميل» كما نعرفها! وبالفعل، لم يكد يطلع الصباح التالي حتى نشرت الصحيفة مقتطفًا من رسالة كنت قد أرسلتها إليهم قبل ثلاث سنوات، أطلب فيها فرصة للكتابة في صفحاتهم. انظروا، حسن المنافق!

وحين تعصف بك نيران الرد، كيف ينبغي أن تتعامل معها؟ كيف تتهيأ لحرارتها؟

هناك أكثر من أسلوب للرد على هجوم يستهدف شخصك أو ماضيك. أولًا، يمكنك أن تلجأ إلى الحكمة المتداولة، وتشير إلى أن خصمك يستخدم حجة شخصية — أي ad hominem. بإمكانك وصمها بأنها مغالطة منطقية أو ضربة وضيعة إن أردت. صحيح أن هذا بحد ذاته قد يبدو وكأنه مناورة غير نزيهة، لا سيّما بعد أن أفردتُ صفحات في الدفاع عن تلك الحجج، لكن يبقى ذلك أسلوبًا مشروعًا للدفاع إذا ضاق بك المقام. والحقيقة أن ليس كل الهجمات الشخصية ذات وجاهة. ففي الحالة التي أتحدث عنها، فإن كوني طلبت الكتابة في «الديلي ميل» يومًا ما، لا يُبطل أيًّا من الحقائق التي عرضتها على الملأ في (Question Time) أمام ملايين المشاهدين.

ثانيًا، يمكنك أن تتملّك الموقف. أن تعترف بما وُجِّه إليك. فإذا كنت قد قلت شيئًا خاطئًا أو سخيفًا أو متناقضًا في الماضي، فاعترف به، واعتذر عنه، وامضِ قدمًا. ففي عام ٢٠١٣، لم أتردد في الاعتراف بأنني شعرت بالخجل من رسالتي «المتزلفة» التي

كنت قد بعثت بها إلى «الديلي ميل» قبل ثلاث سنوات، وأنا بعدُ صحفي شاب وطموح. كانت تهمة في محلها!

وثالثًا، يمكنك أن تردّ الصاع صاعين، بهجوم شخصي مضاد، وتصفه بأنه «دفاع عن النفس». هكذا كان يفعل «شيشرون»؛ إذ كان يصوغ هجاءه اللاذع ضد خصومه على أنه ردّ اضطراري على عدوان غير منصف. كان خطيبًا بارعًا يدرك تمامًا أن: الهجوم خير وسيلة للدفاع.

*****

في الختام، تُعد حجة «الهجوم الشخصي» من نوع المجازفة العالية والمردود العالي. إن أخطأت استخدامها، انقلبت عليك وباتت ضربة مرتدة. وإن أحكمت توجيهها، أوقعت خصمك أرضًا — حرفيًّا لا مجازيًّا. إنها حجة ضاربة ومؤثرة، ويكمن سبب إزعاجها للكثيرين في أنها تُصيب حيث تؤلم، ويصعب النهوض بعدها.

لكن ينبغي التنويه أن طريقة «الهجوم الشخصي» ليست بديلًا عن الحجة الجوهرية، بل مكمّلة لها. ليست إما هذه أو تلك — بل تحتاج إلى مهاجمة الفكرة والشخص معًا. لنأخذ «شيشرون» مثالًا: نعم، كان لاذعًا في هجائه، لكنه لم يُخلّد لهذا السبب وحده. لقد كان مناظِرًا بارعًا، استثمر في الإقناع والتحليل، وأفلح في التأثير في جمهوره وكسب تأييدهم. وأنت، بدورك، عليك أن تحذو حذوه.

نقطة أخيرة لا تقل أهمية: كل ما ورد في هذا الفصل مخصص للسجالات في العالم الواقعي. لكن احذر! إن كنت داخل ندوة فلسفية أو في صف دراسي حول المنطق الخالص، فإن استخدامك لحجة الشخصنة ad hominem سيُقابَل بالرفض والنقد. بل الأمر كذلك أيضًا في مناظرات الجامعات والمدارس التي تلتزم بقواعد صارمة تحدد ما يُقال وما يُمنع. لذا، رجاءً، لا تلجأ إلى «مهاجمة الشخص» في مثل هذه البيئات!

ومع ذلك، تبقى الحياة الواقعية شيئًا آخر — فهي لا تشبه الندوات الأكاديمية، ولا مناظرات المدارس. ففي الواقع، تُشكّل مصداقية خصمك حجر الزاوية في قوة حجته. لذلك، لا تتردّد في استخدام الهجوم الشخصي عندما يكون السبيل إلى كشف خصمك — وبالتالي، إسقاط حجته.

الفصل الرابع:

أنصت. لا تتحدث (فقط)

«حين يتحدث الناس، أنصت إليهم بإصغاء تام. فمعظم الناس لا ينصتون أصلًا.»

— «إرنست همنجواي»

في مساء ١٥ أكتوبر ١٩٩٢، اجتمع كل من «جورج بوش»، و«بيل كلينتون»، و«روس بيرو»، برفقة جمهور حي في جامعة ريتشموند بولاية فرجينيا، لحضور المناظرة الرئاسية الثانية. كان «بوش» الأب لا يزال رئيسًا جمهوريًا يسعى لفترة ثانية، بينما كان «كلينتون» حاكمًا شابًا من ولاية أركنساس، نجمًا صاعدًا في صفوف الحزب الديمقراطي.

وشكّل ذلك المساء حدثًا فارقًا: إذ كانت هذه أول مناظرة تُعقد بصيغة «قاعة المدينة»[١] في التاريخ المتلفز للمناظرات الرئاسية الأميركية. وكان «بيل كلينتون» هو من اقترح هذا الشكل، واثقًا من قدرته الطبيعية على التواصل مع الجمهور واستمالتهم. أما حملة «بوش»، فوافقت ظنًّا منها أن الناخبين المترددين في مدينة «ريتشمند المحافظة» سيتعاملون بلطف مع الرئيس.

١- صيغة «قاعة المدينة» (Town Hall Format) هي أسلوب مناظرة سياسي يتميز بمشاركة مباشرة من الجمهور، حيث يطرح المواطنون أسئلتهم بأنفسهم على المرشحين، في أجواء غير رسمية تسمح للمرشح بالتنقل بحرية داخل القاعة والتفاعل الوجداني مع الحضور، دون أن يكون محصورًا خلف منضدة. تعود جذور هذه الصيغة إلى التجمعات الشعبية في نيو إنجلاند بالولايات المتحدة، حيث كان الناس يناقشون شؤونهم مع ممثليهم المحليين في قاعات المدينة. (المترجم)

وفي منتصف المناظرة، دعت المقدِّمةُ «كارول سيمبسون» من شبكة «ABC» شابةً من الجمهور تُدعى «ماريسا هول» (٢٥ عامًا) لتطرح سؤالَها على المرشحين.

هول: كيف أثّر الدَّيْن القومي على حياتكم الشخصية؟ وإن لم يفعل، فكيف يمكنكم بحق أن تجدوا حلًّا لمشاكل الناس العاديين إذا لم تكن لديكم أي تجربة حقيقية فيما يعانونه؟

لم يكن السؤال طويلًا أو معقدًا، ولكن بينما كانت «هول» تتحدث، راح «بوش» ينظر إلى ساعته. لم تكن لمحة عابرة، بل حدّق فيها بجمود. وقد شاهده ملايين الأميركيين على الهواء مباشرة. بدا الرئيس غير مهتمّ. بدا كأنه لا يرغب في التواجد أصلًا.

أما «بيرو»، رجل الأعمال الملياردير والمرشح المستقل، فقد بادر بالرد قائلًا: «لقد اضطرني ذلك للتخلي عن حياتي الخاصة وأعمالي كي أشارك في هذه المهمة. هذا يُبيّن مدى اهتمامي بها!»

ردٌّ باهت من سياسي هاوٍ. ثم جاء دور «بوش» للرد: «أعتقد أن الدين القومي يؤثر على الجميع، من دون شك»، قال. الجميع؟ لكن «هول» سألت عن التأثير الشخصي. فعادت تسأل: هول: أقصد تأثير الديون القومية عليك أنت، أنت شخصيًا.

لكن «بوش» لم يكن يُصغي. بدأ يتحدث عن أسعار الفائدة، فتدخلت «سيمبسون» قائلة: إنها تقول: «أنت شخصيًا».

هول: على الصعيد الشخصي — كيف أثّرك ذلك؟

سيمبسون: هل تأثرتَ بذلك شخصيًا؟

بوش: بالتأكيد تأثرت. أحبّ أحفادي —

هول: كيف؟

بوش: أود أن أُصدّق أنهم سيتمكنون من متابعة تعليمهم. أعتقد أن ذلك أمر مهم للآباء. وإذا كان سؤالك — ربما — فهمته خطأ. هل تعنين أن من يملك المال لا يتأثر بالدين القومي؟

هول: ما أعنيه هو —

بوش: لست متأكدًا أنني فهمت — ساعديني لأفهم السؤال وسأجيبك.

ومن هناك بدأ الأداء ينهار. كما كتب أحد المعلّقين، راح «بوش» يهذي عن زيارته لكنيسةٍ للسود، ثم تطرّق إلى موضوع حمل المراهقات. لا أحد يفهم لماذا ظن أن هذا ما كانت السائلة تودّ سماعه.

ثم جاء دور «كلينتون». المرشح الديمقراطي نزل عن كرسيه، وتوجه نحو «هول» — وهو تصرف لم يفعله أي من خصميه — ونظر في عينيها مباشرة:

كلينتون: أخبريني مجددًا كيف أثّر عليك أنتِ هذا الدين؟

هول: أمم —

كلينتون: هل تعرفين مَن فقدوا وظائفهم أو منازلهم؟

هول: نعم، طبعًا.

كلينتون: حسنًا، لقد كنتُ حاكمًا لولاية صغيرة طوال اثني عشر عامًا. وسأقول لك كيف أثّر ذلك عليّ. في كل عام، يمرر الكونغرس والرئيس قوانينًا تُحمّلنا مسؤوليات أكبر، ولكن بموارد أقل. في ولايتي، أرى الناس من الطبقة الوسطى — ضرائبهم ترتفع، وخدماتهم تتراجع، بينما يحظى الأثرياء بتخفيضات ضريبية. رأيت بأم عيني ما حدث خلال السنوات الأربع الماضية — في ولايتي، حين يفقد الناس وظائفهم، غالبًا ما أعرفهم بأسمائهم. حين تُغلق المصانع، أعرف من كان يعمل فيها. وحين تفلس الشركات، أعرف أصحابها.

هل لاحظت الفرق؟ لقد أنصت «كلينتون» إلى السؤال. فهم السياق الذي جاءت منه السائلة، ثم تواصل معها بلغة التعاطف: «أخبريني كيف أثّر عليك أنتِ شخصيًا».

وبالرغم من عيوب «كلينتون» وخطاياه، إلا أنه لم يكن فقط متحدثًا بارعًا، بل مستمعًا مميزًا أيضًا — بل إن براعة خطابه نابعة من حسن إنصاته. «رجل الأمل» (The Man from Hope)،[١] كان سيدًا في فن التعاطف، متقنًا لبناء روابط وجدانية مع عامة الأمريكيين. وفي تلك الليلة في «ريتشمند»، وبينما وبّخ الرئيسُ الجمهوري السائلةَ، كان خصمه الديمقراطي يشعر بألمها ويصغي لهمّها.

وبعد المناظرة، كشف استطلاع مشترك أجرته «CNN» و«USA Today» أن ٥٨٪ من الأمريكيين اعتبروا «كلينتون» الفائز في تلك المناظرة، مقابل ١٦٪ رأوا أن «بوش» تفوق، و١٥٪ اختاروا «بيرو». خمن من الذي فاز في نهاية المطاف بالرئاسة؟

ربما يكون هذا أحد أعظم الأسرار التي لا يُفصح عنها كثيرًا في فن الإقناع: الفوز في المناظرات لا يتطلب فصاحة القول فقط، بل يتطلب براعة الاستماع أيضًا. فكما تقول الحكمة القديمة: طالما أنك لا تتحدث إلا في نصف الوقت، فإن حسن الإصغاء هو نصف الانتصار.

وبصراحة، حين أخبرتُ زوجتي أنني أكتبُ فصلًا عن أهمية الاستماع، انفجرت ضاحكةً. ثم توقفت ونظرت إليّ وقالت: «هل أنت جاد؟ أنت تكتب عن كيف تكون مستمعًا جيدًا؟»

١- لا يمكن التعبير عن هذا بمجرد الترجمة الحرفية، بل يجب أن يُوضح للقارئ ما المعنى الذي خلفه كي تصله الصورة كاملة. فقد وُصف «بيل كلنتون» بأنه «رجل الأمل» بالإنجليزية (The Man from Hope)، والفكرة في هذه العبارة أن كلمة (Hope) تعني: أمل. لكنها كذلك اسم البلدة التي وُلد فيها «كلينتون» بولاية أركنساس. فصارت الكلمة تستخدم للمعنيين، فهو من مدينة الأمل، وهو رجل الأمل. (المترجم)

وكان معها كل الحق. لم أكن قط من النخبة في مهارة الإصغاء. ولأكون منصفًا، فقلة هم كذلك. كثيرًا ما لا نُدرك الأمر، ولكننا حين ننصت للآخرين، في الغالب لا نكون حاضرين فعليًا. نسرح بأفكارنا، أو نجهّز ما سنقوله، أو — وهو الأسوأ — نقاطعهم لنبدأ في الحديث بأنفسنا. نحن نعتقد أننا نستمع جيدًا، لكن الحقيقة أننا لا نفعل.

وفي عصر الهواتف الذكية، تفاقم هذا العجز. كيف لنا أن نصغي بإخلاص لمن حولنا، بينما تلمع تلك الأجهزة في جيوبنا وتطن مطالبةً بانتباهنا كل لحظة؟ تشير إحدى الدراسات، كما نقلت مجلة Insider، إلى أن مستخدمي «الآيفون» يفتحون أجهزتهم بمعدل ٨٠ مرة يوميًّا — أي نحو ست إلى سبع مرات في كل ساعة من ساعات اليقظة، أو مرة كل عشر دقائق.

ومع ذلك، لا نزال ننكر هذه الحقيقة: إننا لا نستمع حقًا.

هل تستطيع أن تُميّز الفرق؟

كن صادقًا مع نفسك: عندما يتحدث الآخرون، هل تُنصت إليهم حقًّا؟ أم أنك فقط تسمعهم؟

السمع عملية فسيولوجية. ومن دون التوغّل في علم الأحياء، يوضّح الخبراء أن السمع هو ببساطة ما يحدث حين تصطدم الموجات الصوتية بطبلة أذنك، فتهتز وتنقل إشارات كهربائية إلى دماغك. السمع فعلٌ لا إرادي، يحدث يوميًا لمليارات البشر دون جهد يُذكر. إنه عملية سلبية، لا واعية. تخيّل نفسك تمشي في شارع، فتسمع ضوضاء من حولك — سيارات، كلاب، أصوات بشرية. لكنك، في الواقع، لا تُنصت لأيٍّ منها.

الاستماع، بالمقابل، يتطلب وعيًا، انتباهًا، إدراكًا. أنت تشارك في العملية بكل جوارحك. لنفترض أنك تسير في الشارع ذاته، وسمعت فجأة سيارة تسرع في اتجاهك. الآن، أنت تنصت. تستدير، تترقب، تحلّل الأصوات: هل تصدر الإطارات صريرًا؟ هل

ينحرف السائق؟ هل يجب أن تعبر إلى الجهة الأخرى؟ هل أنت في مأمن؟ فجأة، كل صوت يحمل دلالة وكل اهتزاز يحمل تهديدًا. هذا هو الاستماع الحقيقي.

في وقت الأزمات، نصغي وننتبه ونتفاعل. أما في تواصلنا اليومي، فكثيرًا ما نُهمل ذلك. نحن، ببساطة، لا نحسن الإنصات. نفضّل أن نتحدث. وهذا أكثر وضوحًا في سياق المناظرات: فنحن لا نستمع لما يقوله الطرف الآخر، بل نُعدّ أنفسنا لدورنا في الحديث، نتحفّز لإلقاء ما لدينا من حجج دون إعاقة.

ومع ذلك، لا تزال الحكمة القديمة صحيحة: «افتح أذنيك قبل أن تفتح فمك». تجاهُل هذه القاعدة في لحظة ذروة من مناظرة أو جدال، سيوقعك في مطبّات حقيقية. إن لم تكن تنصت لخصمك، فكيف ستردّ عليه ردًّا واعيًا ومُقنعًا؟ كيف ستعارض، ترفض، أو تدحض؟ إن لم تكن تستمع، فستردّ على ما افترضته من حججه، أو — وهذا أسوأ — على ما أردته أنت أن يقوله. وهنا مكمن الخسارة.

قد تبدو هذه النصيحة من قبيل البديهيات المُملة: «استمع لما يقوله خصمك!» لكنك لن تُصدّق كم من الناس رأيتهم يصعدون إلى المنابر، أو يشاركون في مناقشات مباشرة، وكل ما يفعلونه هو ترديد نقاط محضّرة سلفًا. لا يتفاعلون، لا يردّون، لأنهم لم يكونوا يُنصتون أصلًا.

فلماذا ترغب في أن تكون مثلهم؟ أن تكون مستمعًا جيدًا هو جزء لا يتجزأ من أن تكون متحدّثًا بارعًا، ومن أن تكون — قبل كل شيء — متواصلًا فعّالًا. لكن أن تكون مستمعًا جيدًا، في لحظة توتر وارتباك؟ فتلك مهمة أصعب مما يبدو.

الاستماع النقدي

يُجمع الخبراء على أن للاستماع أنواعًا متعددة — لكن ما يعنينا في هذا الفصل هما نوعان أساسيان: الاستماع النقدي والاستماع التعاطفي.

الاستماع النقدي لا يقتصر على السمع، بل يتعداه إلى التفاعل الذهني العميق مع ما يُقال. إنها عملية نشطة وديناميكية، تستدعي أن تمتص وتفهم وتُقيّم ما يقدّمه المتحدث في لحظته. تسأل نفسك: «هل ما أسمعه صحيح أم زائف؟» «هل يبدو منطقيًّا؟» «هل أستطيع الوثوق بهذا؟»

تحتاج إلى أن تكون مستمعًا نقديًّا عندما يقيّم أستاذُك مقالتَك، أو عندما يستعرض مديرُك تقريرًا أعددته، أو حين يعرض خصمُك حججَه في مناظرةٍ محتدمة.

لكن هذا ليس أمرًا هيّنًا. فكثير منا يميل إلى تصديق ما يسمعه على علاته. إذا أخبرك صديق أنه رأى قريبك في مباراة كرة قدم، ستصدّقه غالبًا. نحن نثق غريزيًّا بما نسمعه. لكن لا مجال لهذا في المناظرات. يجب أن تمارس الاستماع النقدي، فتفكك وتختبر مدى صدق ومتانة ومنطقية ما يُقال — لحظة بلحظة. والسؤال هنا: ما الذي ينبغي أن تصغي له؟ وكيف تحوّل هذا الإنصات إلى سلاحٍ تكتيكي؟

إليك ثلاث سقطات كبرى يجب أن تترصدها — وثلاث سبل للاستفادة القصوى من الاستماع النقدي:

١. الادعاءات الكاذبة:

من أبسط الطرق وأقواها لإسقاط خصمك أن تُبيّن كذبة أو خطأ في كلامه. فمتى ما كشفْتَ خطأً، تتداعى مصداقية الخصم سريعًا. والاستماع النقدي هو أداتك لتتبّع كل ما يقوله، وتمييز الثغرات الصارخة أو المموّهة. كم من مرة التقطتُ كذبةً أو نصف حقيقة في مناظرة مباشرة لم يلحظها أحد سواي؟ فقط لأني كنت أنصت بيقظة. والسؤال هنا: هل أنت مسلح بحقائقك؟ هل أنت مستعد للدحض؟

٢. المغالطات المنطقية:

يساعدك الاستماع النقدي على تفكيك حجج خصمك عبر كشف التناقضات والمغالطات. كن دائمًا متيقظًا لأي ثغرة منطقية. احتفظ بمخطط ذهني لمجمل ما قاله، واقتنص اللحظة التي يخطئ فيها. «هل قال لتوه ما يناقض ما قاله قبل لحظات؟» أنصت بعين فاحصة، وكن مستعدًا لرد هجومي فعّال عندما يحين دورك.

٣. التنازلات التكتيكية:

قد يضعك خصمك أحيانًا أمام نقطة لا تملك ردًّا قويًّا عليها. لا بأس. إذا كنت قد أنصت جيدًا، فبإمكانك استخدام حيلة «حركة الجودو»: اعترف له بتلك النقطة. هذه الخطوة تشوّش خصمك وتربكه، خاصة إن لم يكن يتوقعها. لكنك لن تستطيع القيام بذلك إلا إذا كنت تنصت فعلًا عند طرحها. إنصاتك الدقيق هو الذي يمكّنك من اقتناص هذه اللحظة، سواء للدفاع أو للهجوم.

إن الاستماع النقدي أداة لا تُقدّر بثمن في فنّ الجدل، لكنه ليس موهبة فطرية. بل مهارة تُكتسب. ولذلك، إليك فيما يلي أفضل ثلاث طرق — من واقع تجربتي — لتحسين قدرتك على الاستماع النقدي...

١. تحلَّ بذهن منفتح

حين تدخل في مناظرةٍ مع خصمك، لا تفترض سلفًا أن كل ما يقوله باطل أو سخيف أو لا يستحق الالتفات. لا ترفض الكلامَ جملةً وتفصيلًا. أصغِ باحِثًا عن النقاط القوية أو العبارات الذكية التي قد تحتاج لاحقًا إلى الرد عليها أو حتى الإقرار بها في حديثك. الثقة في حجّتك أمر محمود، لكن الذكاء أن تقرنها بانفتاح ذهني يتيح لك رؤية مواضع القوة لدى خصمك، أو نقاط الضعف التي لم تنتبه إليها في موقفك.

٢. صفِّ ذهنك

أغلق هاتفك، وأبعد اللابتوب الخاص بك، وامنح المتحدث انتباهك الكامل. لا تسرح في خيالك، ولا تغطّ في نعاسك، بينما الآخرون يعبّرون عن آرائهم ويدافعون عنها. انتبه لمن يملك الميكروفون؛ فالتشتت لا يسيء فقط إلى تركيزك، بل يُضعف أيضًا صورتك أمام الجمهور. لا تكن مثل «جورج بوش» حين راح يحدق في ساعته بدلًا من الإنصات.

والأهم من الصورة العامة: ألا يفوتك ما يُقال. كيف يمكنك أن تُجادل أو تردّ أو تدحض إذا لم تكن تعرف ما يجب الرد عليه؟ لا تشتت نفسك، لا تؤدّ مهامًا متعددة، لا تملأ رأسك بالتفاهات.

تدعو الكاتبة «ماريا كونّيكوفا» إلى أن يكون تركيزك «دقيقًا كالليزر». اجعل انتباهك منصبًا على جوهر المهمة: الإنصات النقدي، والتمييز السريع بين الادعاءات الصائبة والزائفة، والمغالطات والحجج السليمة. حين تكون حاضر الذهن، يمكنك أن تُجهّز ردودًا لامعة، وتحسم النقاش لصالحك.

وتستشهد «كونّيكوفا» بأحد أقوال «شيرلوك هولمز» من قصة A Study in Scarlet، أولى مغامراته الشهيرة:

> إن عقل الإنسان أشبه بالغرفة فارغة، وأنت من يختار ما يضع فيها من أثاث. الأحمق يملؤها بأي شيء يصادفه، حتى تتكدس بالمخزون التافه ويضيع فيها النافع، أو لا يجده حين يحتاجه. أما العامل البارع، فهو من يختار بعناية ما يدخله إلى غرفة عقله، فلا يدخل سوى ما يعينه على أداء عمله. ويُخطئ من يظن أن العقل يتسع لكل شيء؛ إذ إن كل معلومة جديدة تُزاحم قديمة، فإما أن تطردها أو تُشوش عليها. لذا، لا مكان للمعارف التافهة إن أردت أن تحفظ النافعة منها.

٣. دوّن الملاحظات

الاستماع النقدي يحتاج إلى ذهن يقظ وذاكرة قوية — لكنّ كليهما يُدعمان بأداة فعالة لا تبطل أبدًا: تدوين الملاحظات. فبعض أنجح الناس في العالم عُرفوا بانضباطهم في الكتابة. رائد الأعمال الأمريكي «تيم فيريس» يمزح قائلًا إنه «يدوّن ملاحظاته كما يدمن البعض المخدرات».

أما الملياردير البريطاني «ريتشارد برانسون»، فيقول إنه يستهلك العشرات من دفاتر الملاحظات كل عام. كتب ذات مرة عن مؤتمر شارك فيه إلى جانب «بيل غيتس»، وقال إن «غيتس» ألقى كلمته الختامية وهو يُخرج أوراقًا مطوية من جيبه. وقد أُعجب «برانسون» برؤية تلك الأوراق المجعدة، وعلّق: «رغم عبقريته الرقمية، لم يتخلَّ «غيتس» عن القلم والورقة.»

وليس عليك أن تتخلى عنهما أيضًا. حين تنصت للآخرين، لا تترك أفكارهم تمرّ سُدى. دوّن كل ما يبدو لك مهمًا — أو حتى ما لم يُقال، مما يمكنك استغلاله لاحقًا في مداخلاتك.

تشير الدراسات إلى أن الطلاب الذين يدوّنون الملاحظات في الحصص يتمتعون بتركيز أعلى ومهارات استماع أفضل. والأهم: طريقة التدوين لها أثرها. ففي دراسة أُجريت عام ٢٠١٤ على ٦٧ طالبًا بجامعة «برينستون»، وجد الباحثان «أوبنهايمر» و«مولر» أن التدوين بالقلم يتفوق على التدوين بالحاسوب؛ لأنه يعزز الفهم والتوثيق.

أعود بذاكرتي إلى مناظرة اتحاد أكسفورد عام ٢٠١٣ حول الإسلام والسلام. شعرت آنذاك أنني أفقد صوابي من كثرة الأكاذيب والمغالطات التي كانت المعارضة المعادية للإسلام تطرحها. وقبل أن يأتي دوري للحديث، تناولت قلمًا من الشخص المجاور وبدأت أدوّن على ظهر خطابي المطبوع أبرز أكاذيبهم.

على سبيل المثال، قالت «آن ماري ووترز»، أول المتحدثين، إن الإسلام وُلد في السعودية، وإن النسخة القاسية التي تقدّمها المملكة تمثل جوهر الإسلام. وبينما كانت تثرثر، كتبت رقمين على قصاصة الورق أمامي: ٦١٠ و١٩٣٢.

وحين جاء دوري للكلام، تجاهلت خطابي المُعد سلفًا، ونظرت إلى الورقة وقلت:

> فقط لأوضح نقطة واقعية... قلتِ إن الإسلام وُلد في السعودية. الإسلام ظهر عام ٦١٠ ميلادية. السعودية تأسست عام ١٩٣٢. إذن، انحرفتِ عن التاريخ بــ ١٣٢٢ سنة! ليس بالأمر الهيّن.

فانفجر الحضور في قاعة أكسفورد بالتصفيق، بينما بدا الإحباط واضحًا على «ووترز». لم أُحضّر تلك العبارة مسبقًا، لكنها أصبحت من أبرز لحظات المناظرة — والفضل في ذلك يعود إلى الاستماع النقدي.

إتقان هذه المهارة يتطلب تركيزًا، وجهدًا، وتدرّبًا. لكنه، ككل مهارة، يصبح أكثر حدة كلما تمرّست فيه. وكلما مارسته، زادت قوتك — كمتحدث، وكمناظر.

فن الإصغاء المتعاطف

ثمّة أسلوب ثانٍ من الإصغاء لا يقل أهميةً عن الإصغاء النقدي، على كل مناظرٍ بارعٍ أن يتقنه. فعندما يتحدث خصمُك، عليك أن تُنصت بعين ناقدة. أما حين يكون المتكلم فردًا من الجمهور، فإن المطلوب منك هو الإصغاء بتعاطف.

الإصغاء المتعاطِف هو القدرة على التواصل مع المتحدث ورؤية العالم من منظوره الخاص. غايته أن تنصت إلى آرائه وتسعى لفهم خلفياته ودوافعه. وهو يستدعي أن تمنح محدثك «كامل انتباهك»، كما تشير خبيرة الإصغاء «خيمينا فنغوشيا» (Ximena Vengoechea)، وأن تُبدي تعاطفًا وتواضعًا.

في كتابه الشهير «العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية» (The 7 Habits of Highly Effective People)، وصف الكاتب ورجل الأعمال الأمريكي «ستيفن ر.

كوفي» (Stephen R. Covey) الإصغاء المتعاطف بأنه «أرقى أشكال الإنصات». إذ كتب يقول: «في الإصغاء المتعاطف، لا تكتفي بأذنيك، بل تنصت أيضًا، وهذا هو الأهم، بعينيك وبقلبك».

كان الرئيس الأمريكي الأسبق «جورج بوش» (George H. W. Bush) مثالًا معاكسًا تمامًا للمستمع المتعاطف، خلال لقائه الرئاسي المفتوح في «ريتشموند» عام ١٩٩٢. فهل بدا عليه أنه أصغى بتفهم لمخاوف السائلة «ماريسا هول» (Marissa Hall)؟ أبدًا. بل لم يكن ينظر إليها حتى وهي تخاطبه، فكيف له أن يُنصت بقلبه أو عينيه؟

وقد أقر «بوش» لاحقًا بأنه كان يحدق في ساعته طوال تلك الليلة في «فرجينيا» لأنه كان يترقب بشغف نهاية اللقاء. قال لاحقًا لمذيع PBS NewsHour «جيم ليرر» (Jim Lehrer) عام ١٩٩٩: «بقي فقط عشر دقائق من هذا الهراء». وعندما سأله ليرر: «هل كنت مرتاحًا حين انتهى ذلك الشيء اللعين؟»، أجابه بوش: «نعم».

ربما شعر بوش بالارتياح لنهاية اللقاء، لكنه كان أيضًا إعلانًا غير مباشر لنهاية حملته الانتخابية. فقد قوبل أداؤه في تلك المناظرة الرئاسية الثانية بالسخرية والتجريح. بدا عليه الملل، والانفصال عن الواقع، وكأنه فوق كل ما يجري. بينما واصل خصمه «كلينتون» (Clinton) التعاطفي صعوده في استطلاعات الرأي.

فلا تقع في الخطأ ذاته، سواء كنت في مقاعد الدراسة أو في أروقة السلطة. لا تنظر إلى ساعتك أو هاتفك خلال خطاب أو مناظرة — خصوصًا إذا كان المتحدث يخاطبك أنت. لا تُظهر أنك تودّ أن تكون في مكان آخر. لا تقلل من شأن الجمهور. فربما ينتهي بك الأمر إلى هزيمة نكراء، كما حدث مع «بوش».

وتذكر: ليس كافيًا أن تبدو وكأنك تنصت. لا بد أن تنصت حقًا، وأن تحاول أن تتعاطف مع من يحدثك، أو يطرح عليك سؤالًا. فالناس يريدون أن يشعروا بأنك تفهم

مخاوفهم، تدرك مشاعرهم، وأنك شخص ودود ومقرب. وأنت بحاجة إلى أن تفهم ما يقال لك، لا بمجرد الكلمات، بل أيضًا بنبرة الصوت، وأسلوب العرض، ولغة الجسد.

قد يبدو هذا الكلام بديهيًا، لكن الحقيقة أن كثيرين —— حتى الأذكياء منهم —— لا يعرفون كيف يُنصتون بتعاطف. والأسوأ أنهم لا يعون أهمية هذا النوع من الإصغاء. فتراهم يتصرفون أو يتحدثون بطريقة توحي بالملل، أو التشتت، أو نفاد الصبر، وكأنهم سمعوا ما قيل، لكنهم لم يصغوا حقًا.

أما «بيل كلينتون» (Bill Clinton)، فقد كان رده على «ماريسا هول» عام ١٩٩٢، كما وصفه مراسل CBS «جون ديكرسون» (John Dickerson)، مثالًا حيًا على «الإظهار لا الإخبار». وإن لم تشاهد الفيديو الخاص بالمناظرة، فأنصحك بالبحث عنه، لتراه وتسمعه بنفسك. كما قال «ديكرسون»: «كان ذلك هو «كلينتون» يُظهر أنه فهمها، وتعاطف معها، وكان لديه ما يقوله لها».

تقول الكاتبة «ميلودي وايلدينغ» (Melody Wilding) إن المستمع المتعاطف يكون دائمًا «حاضرًا بكُلِّيته». إنه يهب محدثَه كامَل انتباهه، ويكون مستعدًا لأن يضع نفسَه في موضع الآخر.

يُعد «نيلسون مانديلا» (Nelson Mandela)، الرئيس الجنوب أفريقي الراحل والحائز على جائزة نوبل للسلام، أحد أبرز من مارسوا فن الإصغاء، رغم أنه ألقى خطابًا يُعد من أكثر خطب القرن العشرين أثرًا: «أنا مستعد للموت»، ذلك الخطاب الملحمي الذي استمر ثلاث ساعات، ألقاه كأحد المتهمين في محاكمة «ريفونيا» عام ١٩٦٤ ضد نظام الفصل العنصري. ومع ذلك، فإن من عرفوه عن قرب يؤكدون أنه كان مستمعًا أعظم بكثير من كونه خطيبًا.

وقد سأل الكاتب «ريتشارد ستينغل» (Richard Stengel)، المحرر السابق في Time، والذي عمل مع «مانديلا» في كتاب سيرته الذاتية Long Walk to Freedom، عن سرّ تميزه كمستمع متعاطف.

فأجاب: «لقد كان يُصغي باهتمام خاص لمن يختلف معه في الرأي». وأضاف: «كان حريصًا فعلاً على فهم الحجة المقابلة». فعندما كان في السجن، تعلّم لغة حرّاسه «الأفريكانز» (Afrikaans) ليتمكن من الحديث معهم بلغتهم، بل وشجع رفاقه من السجناء على تعلّمها. قال له مرة: «إن أردت أن تصل إلى قلب الإنسان، فحدثه بلغته». وقد أدرك حراس «جزيرة روبن» حينها أن هذا السجين الأسود كان يُنصت إليهم بصدق.

لقد مارس «مانديلا» الإصغاء المتعاطف، لا بدافع النُبل فحسب، بل لأنه أدرك أنه أداة فعّالة للإقناع. فقد قال: «من الحكمة أن تجعل الآخرين يعتقدون أن فكرتك كانت فكرتهم هم».

حين كان طفلًا، كان والد «مانديلا» مستشارًا للملك «جونجينتابا» (Jongintaba). وبعد وفاة والده، نشأ «مانديلا» في بلاط الملك، وكان يراقب باهتمام بالغ كيفية إدارة الاجتماعات، حيث يجتمع المستشارون في دائرة، ولا يتحدث الملك حتى ينتهي الجميع من الإدلاء برأيهم.

وقد تبنّى «مانديلا» هذا السلوك مع رفاقه في «المؤتمر الوطني الأفريقي» وفي حكومته لاحقًا. لم يكن يقاطع أو ينفعل عندما يتحدث الآخرون، بل يصغي ثم يرد. قال «ستينغل»: «كان يرى أن دور القائد أن يتحدث أخيرًا، وأن يُلخص ما قيل، ويسعى للوصول إلى توافق».

والعبرة؟ أنك لست مضطرًا لأن تُنصت بتعاطف في المناظرات — رغم أن ذلك قد يكون مفيدًا. لكن في معظم المواقف، الإصغاء التعاطفي هو الوسيلة لفهم أعمق، والتعلم، وتصحيح المسار عند الخطأ.

ولأن تجاوز الذات ليس بالأمر اليسير، فإليك ثلاث استراتيجيات فعّالة لممارسة الإصغاء المتعاطف:

١. **كن حاضرًا بكل كيانك:** اجعل المتحدث يشعر أن اهتمامك منصبٌّ عليه، لا على نفسك. أسْكِتْ حوارَك الداخلي، أزِحْ هاتفَك، وجِّهْ بصرَك وانتباهَك إليه. كما تقول «خيمينا فنغوشيا» (Ximena Vengoechea): «اجعل حضورك ١٠٠٪ من أجل الآخر».
٢. **النظر في العيون:** لا شيء يضاهي التواصل البصري في التعبير عن الاهتمام والتعاطف. عندما تنظر مباشرة إلى المتحدث، وتلتقي عيناكما، يشعر بأنه مرئي ومسموع. وقد أكدت الدراسات أن المرضى يرون الأطباء الذين يحدقون في أعينهم أكثر تعاطفًا، وأن المتحدثين الذين ينظرون إلى جمهورهم يُعدون أكثر مصداقية من أولئك الذين يشيحون بأبصارهم.
٣. **اطرح أسئلة صادقة:** وجِّهْ أسئلةً تفتح البابَ أمام الحوار الحقيقي، وأسئلة متابعة تُظهر أنك كنت تنصت فعلًا. تجنب الأسئلة المغلقة. اسأل مثلما فعل «كلينتون» في «ريتشموند»: «أخبرني مجددًا كيف أثّر ذلك عليك؟». بذلك شعر الناس أنه يُنصت، وأنهم يُحترمون.

طبّق هذه المبادئ، ولن تكتفي بالفوز بالجمهور، بل ستصبح مستمعًا أفضل لأصدقائك، وأحبائك، وكل من حولك. (ولا تنسَ أن تشكر «مهدي»!).

الإقناع بأدوات الإصغاء

ربما اشتريت هذا الكتاب طامحًا في أن تتقن فن الحديث، أو بناء خطاب مؤثر، أو صياغة حجة لا تُقهر. والأرجح أنك لم تفتحه لأنك أردت أن تتعلم كيف تُنصت. لم يخطر ببالك أن «مهدي حسن» سيأخذك في رحلة نحو فن الإصغاء.

لكن الحقيقة أن أيًا كان السياق — سواء في مناظرة عامة، أو عرض تقديمي في العمل، أو نقاش داخل المدرسة أو الجامعة — فالدراسات كلها تؤكد أمرًا واحدًا: أن الجمهور — أي الناس الحقيقيين — لن يفتحوا قلوبهم لأفكارك إلا إذا شعروا بأنك تنصت إليهم فعلًا.

أن تكون مستمعًا بارعًا، سواء بنَفَس نقدي أو تعاطفي، هو فن يتطلب صبرًا، وتركيزًا، وانضباطًا ذاتيًا. وكما قال «ستيفن كوفي» (Stephen Covey): «المنصت هو من يبذل الجهد الحقيقي، لا المتكلم». وإن كنت ممن اعتادوا إسهاب الحديث، مثلي، فستحتاج إلى تدريب مضاعف. لكنه تدريب يثمر. يكفي أن تتأمل الفارق بين «بوش» و«كلينتون» في لقائهما مع الجمهور في «فرجينيا» — ربما كان الإنصات هو ما حسم النتيجة. وانظر إلى المسافة التي قطعها «مانديلا» فقط ليتصل بوجدان حرّاسه في السجن!

فإن أردت أن تحطم حجة خصمك، فتعلّم فن الإصغاء النقدي. وإن شئت أن تكسب قلوب جمهورك، فتقن فن الإصغاء التعاطفي. وكما قال وزير الخارجية الأمريكي الأسبق «دين راسك» (Dean Rusk): «من أفضل طرق الإقناع أن تُقنع الناسَ بأذنيك، وذلك بأن تُنصت لهم».

الفصل السادس

اجعلهم يضحكون

«حين تُضحك الناس، فإنهم سيُنصتون إليك، وحينها يمكنك أن تقول لهم أي شيء تقريبًا.»

— «هيرب جاردنر»، كاتب مسرحي

قلّما وُجد برنامج يهتم بالشأن العام البريطاني يضاهي شهرة برنامج Question Time من إنتاج قناة الـ «BBC». فمنذ أكثر من أربعة عقود، يواظب الملايين من البريطانيين على مشاهدته أسبوعًا تلو آخر، لمتابعة أبرز السياسيين والمحللين وهم يتبادلون الآراء ويتناظرون في قضايا الساعة أمام جمهور مباشر في الاستوديو.

في يناير من عام ٢٠١٥، تلقيت دعوةً للانضمام إلى لجنة نقاش البرنامج، بعد أسبوع فقط من الهجوم الإرهابي على مجلة «شارلي إيبدو» (Charlie Hebdo)، حين أقدم شقيقان مسلمان فرنسيان على قتل اثني عشر شخصًا في مكاتب المجلة الساخرة في باريس. قبل الهجوم، كانت الرسوم الكاريكاتورية العنصرية والمسيئة للنبي محمد قد أثارت موجة غضب واحتجاجات عارمة في دول العالم الإسلامي.

كنت أعلم أن منتجي البرنامج أرادوا صوتًا مسلمًا حاضرًا على المنصة — وكنت، في الحقيقة، حريصًا على أن أكون ذلك الصوت. شعرت بامتنان بالغ لمنحي منصة إعلامية مؤثرة، أتمكن عبرها من مجابهة موجات الإسلاموفوبيا التي تتفجر بعد كل

هجوم يُنسب إلى «داعش» أو «القاعدة». لكنني كنت أدرك أن الأمر لن يكون يسيرًا، وأن عليّ أن أُقدِم عليه بروح خفيفة.

في تلك الليلة، جاء أول سؤال من الجمهور بشأن الهجوم ورسوم «شارلي إيبدو»: «حرية التعبير جيدة، ولكن أين نضع الحد كي لا تصبح مؤذية أو جارحة؟» وفي السؤال الافتتاحي، سلّم المقدم «ديفيد ديمبليبي» (David Dimbleby) الكلمة إليّ. (مفاجأة!)

بدأت بتوضيح أنني، كمسلم، كنت مصدومًا ومشمئزًا — من تلك المذبحة، ومن أولئك الذين يتخذون من ديني ذريعةً لجرائمهم الوحشية. قلت: «كمسلم، لن أزعم أن تصوير النبي محمد بطريقة عنصرية، جنسية، بل وحتى إرهابية لا يُسيء إليّ. بالطبع يُسيء. ولم لا يُسيء؟» لكنني أردفتُ: «ما يُغضبني أكثر، وما يُثير استيائي بعمق، هو سفك دماء الأبرياء باسم الإسلام، وباسم ديني، وباسم نبيي».

ثم انتقلت إلى مناقشة أوسع: حرية التعبير وحدودها. فقد كانت السجالات الإعلامية تدور حول ما إذا كان على وسائل الإعلام الغربية — ومنها في بريطانيا — أن تعيد نشر الرسوم المسيئة للنبي، تحت راية «حرية التعبير» و«التضامن» مع «شارلي إيبدو». وكنت أرى أن هذه الحجة غريبة. لمَ علينا أن نُهين المسلمين مرة ثانية وثالثة، فقط لننتصر رمزيًا على حفنة من الإرهابيين القتلى؟ ومع حساسية الحدث، وسقوط ضحايا أبرياء، قررت أن أواجه هذا المنطق بسلاح الفكاهة. قلت:

> فيما يتعلق بحرية التعبير... فهي ليست مطلقة. البعض يتصرف وكأن له الحق أن يقول ما يشاء متى شاء. وهذا غير دقيق. هناك حدود قانونية، وأخرى أخلاقية. هناك أشياء لا نقولها، لا لأنها محظورة، بل لأنها منافية للذوق. سامحوني على المثال، لكن: لديك الحق في أن تطلق ريحًا في مصعد مكتظ، لكنك لا تفعل ذلك، أليس كذلك؟ وإن فعلت، وانتقدك أحد، فانتقاده مرفوض، لكنه لا يُلزم باقي الركاب بأن يُطلقوا الريح تضامنًا معك!

أعترف، كانت نكتة جريئة. لكن الجمهور ضحك وصفق بحرارة. وأعتقد أنني ربما كنت أول — وربما آخر — من قال «ضرطة» على الهواء في تاريخ البرنامج. لكن هذا التشبيه، الذي صاغه أولًا الصحفي «جاري يونج» (Gary Younge)، سمح لي بتوضيح مبدأ أساسي حول حدود حرية التعبير، وتحولت اللحظة إلى إحدى أبرز محطات النقاش تلك الليلة.

الضحك، كما تقول الحكمة، دواء. لكنه أيضًا سلاح خطابي بالغ القوة، من أدوات الإقناع، ومن العناصر القليلة التي يرحب بها الجمهور دائمًا.

فاجعلهم يضحكون. جرب بعض النكتة. ولا تخشَ أن تُضفي خفة على الأجواء.

علم نفس الضحك

«الضحك لغة عالمية» — تلك عبارة وردت في عنوان لصحيفة (Daily Telegraph). وهي بالفعل اللغة التي يتحدث بها بنو الإنسان جميعًا. وقد أثبت العلمُ أن الدعابةَ سلوكٌ مشترك بين كل الثقافات. ففي دراسة أجراها باحثون في «كلية لندن الجامعية UCL»، بالتعاون مع مشاركين من بريطانيا وناميبيا، توصّلوا إلى أن مشاعرنا الأساسية — لا سيّما التسلية — هي قاسم مشترك بين البشر جميعًا.

أينما ألقيت خطابَك أو دخلت مناظرةً أو خضت نقاشًا، اعلم أن جمهورك سيُقدّر لمستك الفكاهية.

وقد تناولت الأبحاث فوائد الضحك، كما كتب مدرّب الخطابة «جون زيمر» (John Zimmer)، بدءًا من «تحسين الذاكرة والوظائف الإدراكية» إلى زيادة التركيز والانخراط. تقول «ناعومي باجدوناس» (Naomi Bagdonas)، المحاضِرة بجامعة «ستانفورد» والمشاركة في تأليف كتاب «لماذا الفكاهة سلاح سري في العمل والحياة»،[١]

١- اسم الكتاب كاملًا بالإنجليزية (Humor, Seriously: Why Humor Is a Secret Weapon in Business and Life). (المترجم)

في حديثها مع «مات أبراهامز» (Matt Abrahams): «حين نضحك، يُغمر مركز المكافأة في دماغنا بالدوبامين، ما يُعزز التركيز العميق ويقوّي الذاكرة طويلة الأمد». وتضيف أن «استخدام الدعابة لا يجعل المحتوى أكثر جذبًا فحسب، بل يجعله أكثر رسوخًا في الذاكرة بعد ذلك».

ثم إن الضحك يُشكل أيضًا نوعًا من «التماسك الاجتماعي». فقد بيّنت أبحاث في «جامعة نورث كارولينا» بـ «تشابل هيل» أن الضحك المشترك يُقرّب الناس بعضهم من بعض — ويخدم المتحدث الذي يُضحكهم. تقول «سارا ألجوي» (Sara Algoe)، عالمة النفس المشاركة في الدراسة: «الضحك المشترك يُشير إلى رؤية مشتركة للعالم، ويُعزز الإحساس الفوري بالترابط. هذا الشعور بالتشابه الإدراكي يُصبح عنصرًا أساسيًا في بناء العلاقات».

فهمت الآن؟ اجعل جمهورك يضحك. حين يفعلون، فإنهم يُحبّونك، يتذكرونك، ويتذكرون كلماتك. خذ على سبيل المثال ما فعله «باراك أوباما» عام ٢٠١١، كما لاحظت «باجدوناس»، حين أضفى لمسة فكاهية على خطابه السنوي عن حالة الاتحاد — وهو خطاب قلّما تُسمع فيه الضحكات.

«وزارة الداخلية مسؤولة عن سمك السلمون حين يكون في المياه العذبة، ووزارة التجارة تتولى أمره حين يكون في المياه المالحة. ويبدو أن الأمور تزداد تعقيدًا حين يُدخّن».[١]

لم تُثر هذه الجملة ضحكات الجمهور من النواب فقط في تلك الليلة، بل حين سألت إذاعة (NPR) المستمعين أن يصفوا الخطاب في ثلاث كلمات، كانت الكلمة الأبرز

١- فكرة النكتة تكمن في السخرية من تعقيدات البيروقراطية الأمريكية؛ إذ يبيّن «أوباما» بشكل فكاهي كيف تُقسَّم مسئولية سمكة واحدة — السلمون — بين وزارتين بحسب نوع المياه، وكأن الحكومة تُجزّئ حتى أبسط الأمور. ثم يُضفي لمسة مفاجئة بقوله إن الأمور تزداد تعقيدًا إذا كان السلمون «مُدخَّنًا»، مستغلًا التلاعب في كلمة «smoked» التي تعني في الوقت نفسه: مطهو بطريقة التدخين، أو تُستخدم عاميًا للدلالة على تعاطي المخدرات، ما يجعل الجملة ساخرة ومزدوجة المعنى. (المترجم)

التي استُحضرت في أذهانهم هي: السلمون! بغض النظر عن انتماءاتهم الحزبية، فقد كان لتلك النكتة الوجيزة من الرئيس وقعٌ دائم في الذاكرة.

القدماء فعلوها ببراعة

حين يتعلّق الأمر بفن الخطابة العامة، لا يُمكن إنكار أن الإغريق والرومان كانوا يسبقون زمانهم بأشواط. ولعلّ من أقدم ما وصلنا حول أهمية الذكاء والفكاهة في البلاغة ما نقله الأكاديمي «ستيف شيروود» (Steve Sherwood) عن الفيلسوف الإغريقي الشهير «جورجياس الليونتيني» (Gorgias of Leontini) في القرن الرابع قبل الميلاد، إذ قال: «ينبغي للخطيب أن يهزم جدية خصمه بالضحك، وأن يقابل ضحكهم بالجدية».

لقد أدرك «جورجياس» أن للفكاهة دورًا عظيمًا في المناظرة، شرط أن تُستخدم بحكمة. فليست الدعابة وسيلة للترفيه فحسب، بل أداة لشدّ الانتباه، والإبقاء على تفاعل الجمهور، ومباغتته في اللحظة المناسبة. وإن كنت في مناظرة رسمية، فإن الضحك قد يصبح سلاحًا يكسبك التفوق على خصمك، بل ويُحرج حججه أمام الجمهور.

وتُعلّق «ماري بيرد» (Mary Beard)، أستاذة الكلاسيكيات في «جامعة كامبريدج»، قائلة: «السخرية كانت السلاح الأساسي في محاكم العصور القديمة، كما هي نادرة في محاكمنا اليوم». وكان «شيشرون» (Cicero)، خطيب روما الأشهر، يُعرف بأنه أعظم ساخرٍ أيضًا؛ حتى إن البعض رأى أنه كان طريفًا أكثر من اللازم. لكنه كان واعيًا تمامًا لما يفعل. قال مرة: «حين نجعل خصمنا صغيرًا، تافهًا، مثيرًا للضحك، فإننا نستشعر لذة الانتصار عليه، ولو من طريق غير مباشر». وقد جسّد ذلك قولًا وفعلًا.

فقبل ألفي عام، سخر من أحد خصومه قائلاً: ««ميميوس» يظن نفسه شامخًا إلى حد أنه حين يدخل ساحة المنتدى، ينحني تحت قوس «فابيان»!».[1]

أما «مايكل فونتين» (Michael Fontaine)، أستاذ الكلاسيكيات في «جامعة كورنيل»، ومترجم رسالة «شيشرون» في الكوميديا، فيصف كيف استخدم ذلك السياسي الروماني النكتة كأداة من أدوات «الحرب الخطابية». يقول: «خصومه كانوا يتهكمون عليه: هذا الرجل مهرّج! إنه يخالف الأعراف، يطلق النكات، يكسر البروتوكولات... ومع ذلك، يظل يفوز، ويفوز، ويفوز».

*****

من تجربتي، تؤدي الفكاهة ثلاث وظائف رئيسة في الخطابة والمناظرة:

١. النكتة تبني الأُلفة

قال الممثل الكوميدي البريطاني «جون كليز» (John Cleese): «إذا جعلتك تضحك معي، فأنت على الأرجح ستحبني أكثر، وهذا يجعلك أكثر استعدادًا لتقبّل أفكاري».

إن الدعابة من أنجح الوسائل لبناء جسور التواصل مع الجمهور وكسبه إلى صفك. حين تُضحك الناس، فإنك تخلق رابطًا مباشرًا معهم — بغض النظر عن أعمارهم أو أجناسهم أو حتى انتماءاتهم السياسية. إنك بذلك «تبني الألفة»، كما تقول «إيستر سنيب» (Esther Snippe) من SpeakerHub.

والجمهور الذي يضحك — سواء كان قلّة من الناس أو حشدًا من المئات — هو جمهور مرتاح. جمهور لا يُنصت وحسب، بل يميل إليك، ويكون أكثر تقبّلًا لسماعك

١- قوس فابيان (Fabian Arch): كان معلمًا معماريًا معروفًا في المنتدى الروماني، وارتفاعه يكفي لعبور البشر دون انحناء. فادعاء أن شخصًا يحتاج إلى الانحناء للمرور تحته هو سخرية واضحة من غرور الشخص، لا طوله الحقيقي. ومفاد النكتة أنه أراد أن تقول إن «ميميوس» مغرور لدرجة أنه يتوهم أنه أطول من قوس فابيان الضخم، فصار عليه أن «ينحني» للدخول إلى مكان عام! وبهذا، يسخر «شيشرون» من تضخم ذات خصمه واختياله بنفسه.

والانحياز إلى جانبك. فكر في الأمر: إذا كانوا يضحكون ويستمتعون بما تقول، فلن يتسنّى لهم أن يغضبوا منك أو يعارضوك بشدّة.

تذكّر: الجمهور يرغب في أن يرى جانبك البشري، روحك المرحة. فهذا ما يُقربهم إليك. الفكاهة، كما يقول «جون زيمر» (John Zimmer)، تُشكّل «رابطة وجدانية» بينك وبين مستمعيك.

ثم هناك نقطة لا تقل أهمية، يشير إليها المدرب الإعلامي «تي. جي. ووكر» (TJ Walker): «إذا كان الناس يضحكون أو يبتسمون، فهذا يعني ببساطة أنهم ليسوا نائمين أو شاردي الذهن، ولا يُشغلون هواتفهم أو يتفقدون بريدهم الإلكتروني. بل هم منتبهون، مستغرقون فيك، أنت.»

٢. الخفّة تُلطّف الأجواء

قد يبدو غريبًا للبعض: كيف تُستخدم الفكاهة في قضايا جادة؟ أليست النكتة حكرًا على المواضيع الخفيفة؟ والجواب: لا. ليس بالضرورة.

فأحيانًا — إن أحسنت التوقيت والأسلوب — يمكن للفكاهة أن تكون وسيلتك الأقوى لإيصال فكرة مهمة، حتى في أحلك وأثقل السياقات، كما فعلتُ أنا في برنامج (Question Time) عام ٢٠١٥.

ثمة مواقف ستضطر فيها إلى إلقاء خطاب أو خوض مناظرة حول موضوع شائك أو مثير للجدل. وقد تستشعر أن جمهورك مغلق الذهن، غير مستعد للاستماع أو التفهّم. فكيف تفتح الأبواب المغلقة؟

إن النكتة الذكية تشبه المفتاح؛ تفتح عقلًا مغلقًا، وتُمهّد الطريق لفكرة جديدة. فبدلًا من أن تُقدّم فكرتك في إطار تهديدي أو صدامي، تُقدّمها بذكاء وسلاسة. كما تقول

الباحثة «جينيفر آيكر» (Jennifer Aaker): الدعابة قادرة على نزع فتيل التوتر، أو حتى تفجيره.

أُحب كثيرًا اقتباسًا يُنسب إلى «أوسكار وايلد» (Oscar Wilde): «إذا أردت أن تقول الحقيقة للناس، فأضحكهم؛ وإلا قتلوك!»

فالضحك لا يُلطّف الأجواء وحسب، بل يُضعف خصمك، ويُربك أسئلته الصعبة، ويكسبك الجمهور. وقد يُمهّد الطريق لإيصال حُجتك الجادة بطريقة لا تُنسى.

خذ مثلًا: في عام ٢٠٠٩، ألقى «بيل جيتس» (Bill Gates) خطابًا في (TED Talk) عن البعوض والملاريا — قضية حياة أو موت. كان الحديث مليئًا بالإحصائيات والمعلومات الثقيلة، لكنّه لم ينسَ أن يمنح جمهوره لحظة تنفّس، لمسة خفّة. قال مازحًا:

> لأن الملاريا تصيب فقط البلدان الفقيرة، فإنها لا تحظى بالتمويل الكافي.
> بالمقابل، هناك أموال تُنفق على أدوية الصلع أكثر مما يُنفق على الملاريا.
> والصلع... مشكلة رهيبة. والأغنياء يعانون منه. لذا، أُعطيت الأولوية!

ضحك الجمهور. ثم تابع «جيتس»: «لكن الملاريا — حتى مع مليون وفاة سنويًا — يُستهان بها. أكثر من مئتي مليون إنسان يعانون منها الآن. وهذا يعيق اقتصادات تلك الدول. والملاريا تُنقل عبر البعوض. لقد أحضرت بعضًا منها هنا، كي تختبروا التجربة بأنفسكم. سنتركها تتجول قليلًا في القاعة. فلا سبب يجعل الفقراء وحدهم يعانون!» صمت. ثم أضاف ببرود متهكم: «لا تقلقوا، هذه البعوضات غير مصابة». وفي اللحظة التي أضحك فيها الحضور، أحسّوا أيضًا بثقل القضية.

من كان يظن أن أغنى رجل في العالم يملك هذا الحس؟ بل من كان يظن أن استخدام النكتة قد يجعل قضية قاتمة كالملاريا تُحسّ بأنها بهذه الجدية؟

٣. للضحك ألم لا يُضاهى

لا تخشَ السخرية من خصمك أو من حججه. لقد لجأتُ إلى ذلك في مستهلّ خطابي خلال مناظرة «اتحاد أكسفورد» حول الإسلام والسلام عام ٢٠١٣، حين وجّهتُ سهامي إلى «آن ماري ووترز» (Anne Marie Waters)، المتحدثة باسم الجانب المعارض، أو قل: قائدة كتيبة «مهاجمي الإسلام».

كانت «ووترز» تسعى للترشح إلى البرلمان البريطاني عن حزب العمال في الانتخابات القادمة، ومع ذلك، ها هي أمامي، وأمام مئات الحاضرين، تدافع عن اقتراح معادٍ للإسلام بصيغة يمينية متطرفة. فلم أستطع مقاومة تعليقات ساخرة خفيفة وعفوية على مواقفها السياسية في مستهل ردّي، مقترحًا أن يكون موقعها الطبيعي في حزبين بريطانيين من أقصى اليمين.

قلت لها: «أعتقد أنكِ تنوين الترشح عن حزب العمال في مدينة برايتون. إن فعلتِ، واستمررتِ في إطلاق هذه التصريحات، فأغلب الظن أنهم سيسحبون منك التفويض. لكن، من يدري؟ حزب «استقلال المملكة المتحدة» في صعود، قد يرحب بك. وربما يكون للحزب الوطني البريطاني رأي في أفكارك أيضًا.»

كانت نكتة ارتجالية أضحكت الجمهور بشدة، لكن المفارقة أن «ووترز» انضمت فعلًا في العام التالي، ٢٠١٤، إلى حزب «استقلال المملكة المتحدة»، ثم تحالفت مع ناشط سابق في الحزب الوطني البريطاني لتؤسس حزبًا جديدًا متطرفًا معاديًا للمسلمين، أطلقت عليه اسم «من أجل بريطانيا» (For Britain)، في عام ٢٠١٨. (أحيانًا تكون النكات نبوءات!)

منذ اللحظة الأولى، وبدعم من نكتة مرتجلة، تقوّضت مصداقية المتحدثة الرئيسية عن الجانب الآخر بشدة. بدأ الجمهور يأخذها باستخفاف، ودُفعت إلى موقف دفاعي، تحاول مقاطعتي بقلق وارتباك. (شكرًا لكما، «جورجياس» و«شيشرون»!)

وفي عام ٢٠٢٠، كررت الأمر مع «ميلاني فيليبس» (Melanie Phillips)، الكاتبة الصحفية اليمينية المتطرفة، التي وُجِّهت إليها اتهامات متكررة بإطلاق

تصريحات معادية للمثليين خلال مسيرتها (وهي تنفي ذلك بطبيعة الحال). شاركتني «فيليبس» مناظرة في لندن حول الصهيونية ومعاداة السامية، وحاولت، بصفتها رمزًا محافظًا ومدافعة عن «قيم الأسرة»، تبرير سياسات إسرائيل عبر التفاخر بمدى دعمها لحقوق المثليين!

يا لجرأة الوقاحة! هكذا بدأت كلمتي تلك الليلة:

> سيداتي وسادتي، شهدنا الليلة عرضًا ساخرًا مضحكًا لطرحٍ خبيثٍ مليء بالمغالطات، والتشويش، والاتهامات الباطلة، ناهيك عن الدعاية الإسرائيلية المباشرة. ومع ذلك، فإن سماع «ميلاني فيليبس» تدافع عن حقوق المثليين في إسرائيل لتبرير الصهيونية كان وحده يستحق ثمن التذكرة.

أثارت هذه الجملة ضحكًا عارمًا، لكنها كانت كذلك رسالة قوية للجمهور في القاعة، تكشف لهم مدى الوقاحة والنفاق الذي يمثله الطرف الآخر.

لكن ينبغي التحذير هنا: لا بدّ من الحذر الشديد في مثل هذه اللحظات. عليك أن تكون واثقًا تمامًا من أن نكتتك ستكون في محلها، وإلا فإنك ستكون أنت موضع السخرية!

ومع ذلك، أرى أن المخاطرة تستحق في كثير من الأحيان، لأن نكتة جيدة تُوجّه ضد خصمك تساوي وزنها ذهبًا. لكنها تتطلب ثقة في النفس. فكثير من الكوميديين المحترفين يؤكدون أن سرّ نجاحهم يكمن في الجمع بين الأداء الواثق والحضور المسرحي، مما يتيح لهم انتزاع الضحكات بسهولة، على نحو لا يقدر عليه كثير من الناس. (وسوف أفصل لاحقًا في الكتاب كيف تبني هذه الثقة.)

*****

ولتلخيص الفكرة: ثمة ثلاث طرق يمكن للفكاهة أن تخدمك بها: أن تبني جسرًا مع الجمهور، وأن تطرق موضوعًا جادًا بلغة مقبولة، وأن تُسقط خصمك. لكن ينبغي أن تكون حذرًا، ومستعدًا جيدًا. فقد قال الخطيب والمعلم الروماني القديم «كوينتيليان» (Quintilian): «الفكاهة محفوفة بالمخاطر، لأنها قريبة جدًا من الحماقة.»

فإذا علمنا أن الفكاهة قد تصنع الفارق، كيف نحقق التوازن المطلوب؟ كيف نضمن أن يسقط خصمك، لا أنت؟ إن لم تكن واثقًا مما تفعل، فقد تنقلب النكتة عليك. ولهذا أعددت قائمة خاصة بما ينبغي فعله وما يجب تجنبه، مستوحاة جزئيًا من خبرات أفضل مدربي الخطابة وخبراء البلاغة.

ما ينبغي فعله في فكاهة المناظرات

١. لا تتردد في السخرية من نفسك

اجعل من نفسك موضوعًا للسخرية. فمثل هذه المزحات تلقى استحسانًا دائمًا. لن تبدو حينها متعاليًا، أو متكبرًا، أو مملًّا؛ بل ستظهر للجمهور كشخص عادي، قريب منهم، كما يقول «هريدِيب باروت» (Hrideep Barot). كثيرًا ما أبدأ خطاباتي الجاهزة بمزحة أقول فيها إن الله لم يمنحني أي موهبة في الحياة سوى فمٍ كبير، فقررت أن أستثمره. إنها جملة تلقى دومًا ترحيبًا من الجمهور الجديد — وفوق ذلك، فهي صحيحة بالفعل! (بصدق، ليست لدي مهارات أخرى. آسف، هذه هي!)

لقد أجاد الرئيس الأمريكي «رونالد ريجان» (Ronald Reagan) استخدام السخرية من الذات طَوال مسيرته السياسية، ليس فقط لإحراج خصومه، بل ولصدّ سهام النقد. ففي المناظرة الرئاسية الثانية من حملة ١٩٨٤، وأمام منافسه الديمقراطي «والتر مونديل» (Walter Mondale) الذي كان يصغره بنحو عشرين عامًا، كان على «ريجان»، في الثالثة والسبعين من عمره، أن يواجه الشكوك المتزايدة بشأن قدرته الصحية. فكيف يمكنه إبطال هذا الفارق الكبير في السن؟ بكلمة واحدة ذكية في اللحظة

المناسبة، خلال حوار جمعه بمُحاور المناظرة «هنري تروهيت» (Henry Trewhitt) من صحيفة «بالتيمور صن» (Baltimore Sun):

تروهيت: أنت بالفعل أكبر رئيس في تاريخ البلاد. وقد قال بعض أفراد طاقمك إنك بدوت مرهقًا بعد مناظرتك الأخيرة مع «مونديل». أذكر أن الرئيس «جون كينيدي» اضطر للبقاء مستيقظًا أيامًا متتالية خلال أزمة الصواريخ الكوبية. فهل تشك في قدرتك على أداء واجبك في مثل هذه الظروف؟

ريجان: أبدًا يا سيد «تروهيت»، وأود أن أطمئنك أنني لن أجعل من السنّ قضية في هذه الحملة. لن أستغل لأغراض سياسية شباب خصمي وقلة خبرته.

كانت تلك العبارة أبرز لحظة في تلك الليلة — وربما في الحملة كلها. ضجّت القاعة بالضحك، بما فيهم «مونديل» نفسه. وقد اعترف المرشح الديمقراطي لاحقًا بأن «ريجان» كسب الجمهور في تلك اللحظة، ولم يتمكن من استعادته بعدها.

٢. كن عفويًّا

من المفيد أن تكون لديك بعض العبارات المضحكة المعدة سلفًا، أو قصص طريفة جرّبتها من قبل على أصدقائك أو زملائك. لكن الأروع من ذلك أن تتمكن من التفاعل مع اللحظة فورًا — أن تفكر وتُضحك «وأنت واقف»، كما يقول «تي جاي ووكر» (TJ Walker). فأنفع أنواع الفكاهة تلك التي تأتيك عفويًا، دون إعداد، من قلب اللحظة. لا تُجبر النكتة على الدخول في موضع لا يناسبها، ولا تُقحمها في غير سياقها. دع خفة ظلك تنبع من شخصيتك.

حين أجريت مقابلة مع الجنرال المتقاعد «مايكل فلين» (Michael Flynn) قبيل انتخابات ٢٠١٦ على شاشة الجزيرة الإنجليزية، لم أكن أعلم أنه سيُصبح لاحقًا مستشارًا للأمن القومي للرئيس «ترامب»، أو أنه سيتهم بدعم نظريات مؤامرة مثل

«كيو آنون» والدعوة للأحكام العرفية! كل ما كنت أعرفه آنذاك أنه يروّج خطابًا معاديًا للمسلمين، وقد كتب مرة أن «الخوف من المسلمين أمر عقلاني».

كنت أنوي مواجهته بتلك التصريحات، لكنني لم أخطط لإلقاء نكتة. كانت لحظة ارتجال محض — ولكنها نجحت.

أنا: فقط أوضح لمشاهدينا: أنت لست خائفًا من المسلمين؟ بشكل عام؟

فلين: لا. لا، وإلا كنتَ وأنا الآن في عراك بالأيدي.

أنا: هذا ما حيّرني. وعلى الأرجح كنت ستنتصر. [وقفة] ولهذا السبب، ينبغي أن أخاف منك.

وكما فعل «ريجان» مع «مونديل»، انتزعتُ ضحكة من «فلين» يومها. فقد جمعت نكتي بين العفوية والسخرية من الذات، ونجحت في استمالة المشاهدين إلى جانبي.

٣. كن تعبيريًّا

للغة الجسد والإشارات البصرية تأثير بالغ في فن الخطابة، لا سيما في الخطابة الفكاهية. لذا خذ هذا كتصريح بأن «تمثّل» نكتتك، أو تعليقك الطريف، أو قصتك المضحكة. لا تخشَ استخدام تعبيرات وجهك، أو إشارات يديك، أو حركات جسدك لنقل روح الدعابة إلى جمهورك. أحيانًا يكفي رفع حاجب أو التفاف العين لإثارة موجة من الضحك. وإن كنت تروي حكاية عن شخص آخر، فقد تنجح في تقليد صوته أو طريقته — لكن، من الأفضل أن تتدرّب على ذلك أمام أصدقائك أو عائلتك قبل أن تخوض به أمام الجمهور!

فكّر: ما العلامات التي يمكنك إيصالها لجمهورك ليعلموا أن هذه ليست اللحظة الأشد جدية في خطابك؟ كيف تطمئنهم أنهم يستطيعون الاسترخاء، وربما الضحك؟ قد يكون الأمر شيئًا بسيطًا مثل ابتسامة صامتة. أو حتى وقفة. وقفة كوميدية.

ما لا ينبغي فعله في فكاهة المناظرات

١. إيّاك والإساءة

تجنّب النكات التي تدور حول مواضيع شائكة، مثيرة للجدل، أو حساسة. فالأمر لا يستحق المجازفة، كما يُجمع «باروت» (Barot) و«سنيب» (Snipe). أنت لست «ريكي جيرفيه» (Ricky Gervais) على منصة حفل «الكرة الذهبية»، ولا «ديف شابيل» (Dave Chappelle) في عرض كوميدي على «نتفليكس». أنت لا تقف أمام الجمهور لتختبر حدود الكوميديا، ولا لتخوض معركة شرسة ضد «الصوابية السياسية».

غايتك الحقيقية هي كسب الجمهور، لا إثارة حفيظته. لذا احرص على أن تكون فكاهتك ملائمة له، ولا تُزعجهم أو تُسيء إليهم بلا مبرر. فأنت في ساحة حوارية تسعى لإيصال فكرة، فلا تجعل من نكتة عرجاء الشيء الوحيد الذي يتذكّره الناس.

حتى الكبار من الخطباء قد يقعوا في هذا الفخ: ففي عام ٢٠٠٩، ظهر الرئيس الأمريكي «باراك أوباما» في برنامج «جاي لينو» الليلي.

مازحه «لينو» قائلًا: «أتخيل أن صالة البولينج في البيت الأبيض قد أُغلقت للتو بسبب الحريق»، ساخرًا من مهارات الرئيس في اللعبة.

ردّ أوباما بهدوء: «لا، لقد كنت أتدرّب. سجلت ١٢٩ نقطة. كان الأمر أشبه... بالألعاب الأولمبية لذوي الاحتياجات الخاصة أو ما شابه.»[١]

كانت تلك المزحة خارجة عن السياق، جارحة دون داعٍ، وغير لائقة برئيس يُفترض أن يمثّل جميع الأمريكيين. وقد اضطر لاحقًا لتقديم اعتذار مؤثر، ودعا رياضيي الأولمبياد الخاصة إلى البيت الأبيض.

١- شَبَّه أوباما أداءه الضعيف في البولينج بأداء المشاركين في «الأولمبياد الخاصة»، مما بدا كأنه سخرية من ذوي الإعاقات الذهنية، فاعتُبر تصريحه جارحًا وغير لائق، واضطر للاعتذار لاحقًا.

٢. لا تفرط في المزاح

لا تُسرف في النكات الواحدة تلو الأخرى. لست مهرّجًا على المسرح، ولا الجمهور يتوقع منك ذلك. بل دعنا نُصارح أنفسنا... نحن في مساحة آمنة، أليس كذلك؟... من المرجح أن هذا ليس ميدانك أصلًا! اكتفِ بنكتة هنا، وعبارة ظريفة هناك، فـ «القليل من ذلك كثير».

بل إنني أنصحك بأن تقتصر نكاتك على ما يتعلّق بموضوع حديثك، أو كردّ على ما قيل قبلك. كتب «جون زيمر» (John Zimmer): «لا تستخدم الفكاهة لمجرد استخدامها». فأنفع النكات تلك التي تخدم حجتك وتُبرز فكرتك. وتذكّر، جمهورك لا يبحث عن مهرّج؛ بل ينتظر من يُنير له الطريق، من يقنعه ويؤثر فيه، بل وربما يلهمه.»

٣. لا تكن جافًّا

أتفق تمامًا مع مدرّب الخطابة «تي جاي ووكر» (TJ Walker): لا تبدأ جملتك أبدًا بالعبارة المبتذلة: «سوف أحكي لكم قصة مضحكة الآن».

لاااا تفعل هذا أبدًااا.

فمثل هذا التمهيد الجامد هو المقبرة التي تُدفن فيها الفكاهة. إن كنت تظن أن لديك قصة مضحكة، فقلها مباشرة. دع الجمهور يقرر إن كانت تستحق الضحك. وستعرف سريعًا ما إذا أخطأت التقدير.

وقد كتب «زيمر» نصيحة عملية: جرّب نكاتك أو طرائفك على أشخاص تعرفهم وتثق برأيهم. تدرّب عليها، أعد صياغتها، أتقنها بأطوال وأساليب مختلفة. فلا شيء أكثر إرباكًا من خطيب يقرأ من ورقة بلهجة رتيبة وعيناه مثبتتان على ملاحظاته! ما بدأ كنكتة مرحة قد يتحول أمام جمهورك إلى جملة ثقيلة لا حياة فيها.

وأفضل ما يجنّبك هذا الجمود هو العفوية. إن جاءت النكتة في لحظتها، فلن تبدو مصطنعة. أما إذا كنت ستحضّرها مسبقًا، فعليك أن تبلغ نقطة التوازن: أن تتقنها جيدًا، ولكن دون أن تتحوّل إلى عرض آلي جامد.

*****

وهكذا أكون قد قدّمت لك خلاصة «ما ينبغي» و«ما لا ينبغي» في استخدام الفكاهة. ورغم أن العلم أثبت قوّة الضحك، إلا أن ما يُضحكنا فعلًا يظل أمرًا شخصيًا، ذاتيًّا، يختلف من شخص إلى آخر. لكل منا نكهته، ولكل جمهور ذائقته. ابحث عن أسلوبك، وتشبث بشخصيتك، ودَع جمهورك يضحك معك، لا عليك.

وأهم من ذلك كله: حين تستخدم الفكاهة في خطاب أو مناظرة، تذكّر أن الضحك الحقيقي هو ذاك الذي يربط الجمهور بك، لا ذاك الذي يسخر منك. إن ضحكوا معك، فقد كسبت. وإن ضحكوا عليك، فقد خسرت بلا جدال.

قال الفكاهي الأمريكي «آرت بوكوالد» (Art Buchwald) يومًا: «تعلّمت في سنّ مبكرة أن من يُضحك الناس، يُحبّه الناس. وهذه دروس لم أنسها قط».

إنها دروس ينبغي ألا تنساها أنت أيضًا.

الجزء الثاني

أسرار الحرفة وفنونها

الفصل السابع

قاعدة الثلاثة

«السيد بوند، هناك مثل شائع في شيكاغو: مرة واحدة تُعد قدرًا. مرتان تُعد صدفة. أما المرة الثالثة، فهي عمل عدائي.»

— «أورِك جولدفيجر»

في فن الخطابة، ثمة قواعد كثيرة أثبتت فاعليتها عبر الزمن، غير أن واحدة منها تفرض نفسها بوصفها حجر الزاوية، ولا ينبغي أن تغيب عن بالك أبدًا: إنها «قاعدة الثلاثة».

لماذا هذه القاعدة بالذات؟ لأن الرقم ثلاثة، كما يقول البرنامج التعليمي الأمريكي الشهير (Schoolhouse Rock)، هو الرقم السحري. إنه يشمل كل شيء: من الميلاد إلى الحياة إلى الممات، ومن الماضي إلى الحاضر إلى المستقبل. وإذا أتقنت هذه القاعدة، فستصبح قادرًا على الفوز في المناظرات من اليمين واليسار والوسط، دون استثناء.

*****

أعترف بأنني مهووس بقاعدة الثلاثة. أهلي وأصدقائي وزملائي لا يكفّون عن السخرية منّي بسببها. فلا يمكنني خوض أي نقاش، أو إبداء أي رأي، أو حتى شرح أبسط الأمور، إلا وأستعين بثلاثة أسباب تبرّر موقفي، مهما كان الأمر تافهًا أو ساذجًا.

اسألني لماذا أفضّل الشوكولاتة من «بن آند جيري» (Ben & Jerry's) على نكهة الشوكولاتة العالمية من «باسكن روبنز» (Baskin-Robbins)، وسأجيبك بثلاثة أرقام: ١، ٢، ٣.

اسألني لماذا أميل إلى أفلام عالم «مارفل» السينمائي (MCU) على حساب عالم «دي سي» (DCEU)، وسأعطيك ثلاث حجج: أ، ب، ج.

اسألني لماذا صففت سيارتي في ذلك المكان تحديدًا. نعم، لقد خمنتَها: لأسباب ثلاثة. أولًا، ثانيًا، ثالثًا.

إنه هوس لا أستطيع الفكاك منه. كل شيء عندي إما أن يُقال في ثلاث، أو لا يُقال! ففي الرقم ثلاثة نظام وجمال واتساق لا تخطئه العين.

ولا يقتصر هذا الهوس عليّ وحدي. تذكّر، مثلًا، كيف قدّم «ستيف جوبز» (Steve Jobs) أول هاتف آيفون في عام ٢٠٠٧. وقف أمام الجمهور وقال: «اليوم، نحن بصدد إطلاق ثلاثة منتجات ثورية»، وأخذ يكرر: «جهاز آيبود، وهاتف، وجهاز اتصال بالإنترنت»، قبل أن يفاجئ الجميع ويعلن: «هذه ليست ثلاثة أجهزة، بل جهاز واحد... وندعوه آيفون!»

لقد أدرك «جوبز»، كما بيّن مدرب الخطابة «كارمين جالو» (Carmine Gallo)، سحر الرقم ثلاثة. قبل ذلك بعامين، وفي خطاب تخرّج شهير بجامعة «ستانفورد»— أصبح لاحقًا أكثر خطابات التخرج مشاهدة في التاريخ — افتتح كلمته بالقول: «أود أن أشارككم ثلاث قصص من حياتي. هذا كل شيء. لا أكثر، فقط ثلاث قصص.»

ويكفي أن نُشير إلى العبارة اللاتينية القديمة: Omne trium perfectum أي: «كل ما يأتي ثلاثيًا، فهو تامّ وكامل.»

منذ أيام «أرسطو»، دأب الخطباء المهرة — وخاصة المحاورين البارعين — على الالتزام بهذه القاعدة الذهبية: قاعدة الثلاثة. فالأفكار التي تُطرح بثلاث كلمات، أو ثلاث نقاط، أو في ثلاث صور متكاملة، تكون — كما يقول مدرب الخطابة «ديف لينيهان» (Dave Linehan) — «أكثر تشويقًا، وأمتع في التلقي، وأرسخ في ذاكرة الجمهور.»

استمع إلى الملك

لقد كان «شيشرون» (Cicero)، في أعين المؤرخين، جامعًا في شخصه بين فصاحة «لينكولن»، وحكمة «تشرشل»، وبلاغة «أوباما». كان في نقده حادًّا لاذعًا، حتى إن خطبه النارية التي شنّها ضد القائد الروماني «مارك أنطوني» (Mark Antony)، والمعروفة باسم الفيليبيات (Philippics)، دفعت «أنطوني» إلى إصدار أمر بقطع رأسه. وتروي المؤرخة «باري ستراوس» (Barry Strauss) أن زوجة «أنطوني»، «فولفيا» (Fulvia)، أخذت رأس «شيشرون»، وسحبت لسانه، وطعنته بدبوس شعرها، في مشهد يختصر عاقبة الكلمة حين تُصيب هدفها في مقتل.

كان «شيشرون»، في القرن الأول قبل الميلاد، من أوائل من تبنّى قاعدة الثلاثة، وطبّقها ببراعة مدهشة، سواء في مجلس الشيوخ الروماني، أو على منصة القضاء. وكان سلاحه الأثير هو «التريكولون» (tricolon) اليوناني — وهو تركيب بلاغي يتألف من ثلاث كلمات أو عبارات تُبنى على نسقٍ واحد، وتتّحد في هدف مشترك. وقد اشتُق اسمه من الكلمتين اليونانيتين: tri بمعنى «ثلاثة»، وcolon بمعنى «جُمَل».

ويُبيّن الباحث الكلاسيكي «ت. ن. ميتشل» (T. N. Mitchell) في تعليقه على خُطب «شيشرون» أن كل جملة في «التريكولون» يجب أن تكون أطول من سابقتها، وأن الجملة الثالثة ينبغي أن تحتوي الأخريين، وأن تتصاعد الفكرة معها تدريجيًا حتى تبلغ الذروة البلاغية.

ولـ «التريكولون» قدرةٌ عجيبة على الحضور في لحظات التحوّل الكبرى في التاريخ. لم يكن سرّ مجد «شيشرون» وحده، بل كان ولا يزال أداة يعتمدها كبار القادة — وخاصة رؤساء الولايات المتحدة — لإيصال رسائلهم بأقصى درجات التأثير، كما وثّق ذلك مدرب الخطابة «جون زيمر» (John Zimmer)، في مدونته Manner of Speaking.

خذ مثلًا خطاب الرئيس «أبراهام لينكولن» (Abraham Lincoln) عام ١٨٦٣ في جيتيسبيرج، حين قال:

لكن، في المعنى الأشمل، لا يمكننا أن نكرّس — لا يمكننا أن نُقدّس — لا يمكننا أن نُطهّر — هذه الأرض... إنما علينا نحن، الأحياء، أن نكرّس أنفسنا للمهمة الباقية أمامنا — أن نُكرّس تفانينا المتجدد لتلك القضية التي بذل من أجلها هؤلاء الموتى أقصى درجات التضحية — وأن نُعاهد أنفسنا على ألا يكون موتهم عبثًا — وأن تولد هذه الأمة، تحت ظلّ الله، ولادة جديدة للحرية — وأن «الحكم للشعب، من الشعب، وبواسطة الشعب» لن يزول من الأرض أبدًا.

وفي عام ١٩٥٣، قال الرئيس «دوايت آيزنهاور» (Dwight Eisenhower) في خطابه «فرصة للسلام»:

كل بندقية تُصنع، كل سفينة حربية تُطلق، كل صاروخ يُشعل، يعني في نهايته، سرقة من الجائعين الذين لا يُطعمون، ومن العراة الذين لا يُكسَون. إن هذا العالم المسلّح لا يُنفق المال فقط؛ بل يُنفق عرق عمّاله، وعبقرية علمائه، وآمال أطفاله.

أما الرئيس «باراك أوباما»، ففي تأبين «نيلسون مانديلا» عام ٢٠١٣، قال:

حين يُوارى هذا المُحرّر العظيم الثرى، ونعود إلى مدننا وقرانا، وإلى إيقاع حياتنا اليومية، فلنبحث عن قوته في أنفسنا. فلنستلهم رحابة روحه من أعماقنا. وحين يشتدّ الظلام، وتثقل المظالم على قلوبنا، وتبدو خططنا عاجزة أمام اليأس، لنتذكّر «ماديبا»، وكلماته التي كانت تُلهب عزيمته من خلف قضبان زنزانته: «لا يهم كم هو ضيق الباب، ولا كم كُتب ضدي، فأنا سيّد قدري، وأنا قبطان روحي.»»

و«التريكولون» ليس الشكل الوحيد للثلاثية. فهناك أيضًا «الهندياتريس» (hendiatris)، وهو أسلوب تُستخدم فيه ثلاث كلمات مترادفة لإيصال فكرة واحدة، كما في شعار الثورة الفرنسية: liberté, égalité, fraternité («حرية، مساواة،

أخوة»)، أو في جملة: «الحياة، الحرية، والسعي وراء السعادة» من إعلان الاستقلال الأمريكي.

وما قول «يوليوس قيصر» إلا أشهر تجلٍّ لذلك حين قال مفتخرًا في أرض المعركة: Veni, vidi, vici («أتيت، رأيت، انتصرت»).

ثلاثة! ثلاثة! ثلاثة!

فإن أردت أن تقنع جمهورك، أو تنتصر في مناظرة، أو توصل فكرتك بوضوح... فالتزم بالثلاثيات. ولا تكتفِ بكلامي. فالدكتور «مارتن لوثر كينج الابن» (Martin Luther King Jr.) كان من كبار المتبنين لقاعدة الثلاثة، وقد وظّفها باحتراف في كل خطاباته ليُحقق أقصى أثر بلاغي.

تذكّر خطابه الشهير «لديّ حلم» (I Have a Dream)، الذي ألقاه على درجات نصب «لينكولن» في أغسطس ١٩٦٣. يُذكّرنا مدرب الخطابة «نيك مورجان» (Nick Morgan)، في مقال له على Forbes، بكيف اختتم «كينج» خطابه:

> حين نُطلق لجرس الحرية العنان، من كل قرية وبلدة، من كل ولاية ومدينة، سنُسرّع ذلك اليوم الذي يجتمع فيه أبناء الله جميعًا: السود والبيض، اليهود وغير اليهود، البروتستانت والكاثوليك... وسنتمكن من أن نضم أيدينا وننشد معًا كلمات الترنيمة القديمة: «حرية أخيرًا! حرية أخيرًا! الحمد لله، نحن أحرار أخيرًا!»»

هل لاحظت ذلك؟ ثلاث مجموعات! ثلاث مرّات!

إليكم الجانب العلمي

لقد رأينا أمثلة الثلاثيات في البلاغة: من «التريكولا» (tricolon) إلى «الهندياتريس» (hendiatris)، لكن السؤال الذي يفرض نفسه: ما سرّ الرقم ثلاثة؟

في عام ١٩٥٦، وضع عالم النفس المعرفي في جامعة «هارفارد»، «جورج ميلر» (George Miller)، الأساس لنظريات الذاكرة الحديثة، حيث ذهب إلى أن ذاكرتنا قصيرة المدى لا تحتفظ عادةً إلا بخمس إلى تسع «وحدات من المعلومات»، والوحدة هنا قد تكون رقمًا، أو كلمة، أو أي عنصر ذي معنى. وكان عنوان دراسته الشهيرة: «الرقم السحري سبعة، زائد أو ناقص اثنان».

غير أن أبحاثًا أحدث في علم النفس المعرفي — كأبحاث البروفيسور «نيلسون كوان» (Nelson Cowan) من جامعة «ميزوري» — أشارت إلى أن عدد الوحدات التي يمكن للدماغ الاحتفاظ بها فعليًا أقل من ذلك بكثير. وقد ميّز هؤلاء العلماء بين نوعين من الذاكرة:

- الذاكرة قصيرة المدى: وهي قدرة العقل على الاحتفاظ بكمية صغيرة من المعلومات لفترة قصيرة.
- والذاكرة العاملة: وهي القدرة على الاحتفاظ ومعالجة تلك المعلومات خلال فترة قصيرة من الزمن.

وأظهرت العديد من الدراسات على «الذاكرة العاملة» أن الناس، في أغلب الأحيان، لا يستطيعون تذكّر أكثر من ثلاث وحدات أو أفكار أساسية في الوقت ذاته. كما قال لي «كوان»: «الرقم ثلاثة قاعدة ممتازة يمكن اعتمادها.»

ويُجري «كوان» تجارب تُعرف باسم «مدى التشغيل»، حيث يُطلب من المشاركين الاستماع إلى قائمة من العناصر تنتهي فجأة، ثم يُطلب منهم تذكّر العناصر الأخيرة. والنتيجة؟ كما أخبرني بنفسه: «الناس نادرًا ما يتذكرون أكثر من ثلاثة عناصر.»

وليس البشر وحدهم من يخضع لهذا القانون! إذ تشير بعض الدراسات إلى أن النحل، أيضًا، يستطيع العدّ حتى ثلاثة أو أربعة… لكنه يعجز عن تجاوز ذلك.

مرة بعد مرة، يؤكد العلم أن الرقم ثلاثة هو الرقم الذهبي. ففي ورقة بحثية عام ٢٠١٠، أشار «كوان» إلى أن المحاكاة الرياضية أظهرت أن البحث في مجموعات تحتوي على ٣٫٥ عنصرًا في المتوسط هو الأكثر كفاءة في معالجة المعلومات.

وتبرز الأنماط هنا كعامل حاسم، لأن أدمغتنا مبرمجة على البحث عن الأنماط لتفهم العالم من حولها. ويجمع العلماء على أن الثلاثية هي أصغر بنية نمطية تسمح لنا برؤية النظام والمعنى.

فإذا حدث أمر مرة، فهو حادث عابر. وإذا تكرر مرتين، قد يكون محض مصادفة. لكن إذا وقع ثلاث مرات، يبدأ عقلنا برؤية نمط، ويهمس لنا: «هناك شيء منتظم يجري!» وذلك يمنحنا شعورًا بالترتيب، والاطمئنان، والفهم.

فخاخ التصفيق

إن كنتَ قد شاهدتَ خطاب «لديّ حلم» الشهير لـ «مارتن لوثر كينج»، فلا شك أنك لاحظتَ موجة التصفيق التي اجتاحت الجمهور في نهايته، بل قبل أن يُتم كلماته الأخيرة.

وذلك لأن قاعدة الثلاثة لا تقتصر على الإقناع فحسب، بل تحرّك الجماهير. فعندما تُلقى أمام جمهور حيّ، فإنها تدفعهم تلقائيًا إلى التصفيق عند نهايتها، بل وتُهيئهم نفسيًا لذلك.

ولمثل هذه اللحظة اسم عند أهل الخطابة؛ ففي كتابه «أصوات أسيادنا» (Our Masters’ Voices)، يكشف الباحث ومدرّب الخطابة «ماكس أتكينسون» (Max Atkinson) كيف يستخدم الخطباء المحنّكون «الثلاثيات» لاصطياد التصفيق، فيما يسميه هو بفخاخ التصفيق (claptraps).

فكيف تعمل هذه الحيلة؟ إنها ببساطة ضربة ثلاثية موجعة: ثلاث كلمات، ثلاث جمل، ثلاث عبارات تُلقى على إيقاع: دَفْ، دَفْ، دَفْ.

ترتفع المشاعر مع كل وحدة لغوية، حتى تبلغ الذروة... فتتبعها عاصفة من التصفيق. وليست هذه الأداة حكرًا على الخطباء الأخيار فقط. ففي يناير ١٩٦٣، قبل أشهر من خطاب كينغ، ألقى «جورج والاس» (George Wallace) —— حاكم ألاباما، وأحد رموز التفرقة العنصرية، والمعادي لـ «كينج» —— خطاب تنصيبه، وقال فيه ما كتبه له مستشاره «آسا كارتر»، وهو عضو في جماعة «كو كلوكس كلان»:[١]

> باسم أعظم شعب وطأ هذه الأرض، أرسم خطًا في التراب، وأرمي التحدي أمام الطغيان... وأقول: «الفصل العنصري اليوم... الفصل العنصري غدًا... الفصل العنصري إلى الأبد.»

وقد حصدت هذه العبارة تصفيقًا مدوّيًا —— وللأسف —— من الحاضرين، عند تلك الذروة العنصرية. إنها قوة الثلاثيات من جديد، تُستخدم في الخير كما تُستخدم في الشر.

والآن قارن بين موقفين لرئيسين من حزب العمال البريطاني، تفصل بينهما خمسة عشر عامًا، خلال مؤتمرين للحزب. في عام ١٩٩٦، وقف «توني بلير» (Tony Blair) في آخر مؤتمر له قبل توليه رئاسة الوزراء، وقال عبارته الشهيرة: «اسألني عن أولوياتي الثلاث في الحكم، وسأجيبك: التعليم، التعليم، والتعليم.» فانفجر الجمهور في قاعة «بلاكبول» تصفيقًا. وقد علّق عالم النفس وخبير الاتصال «بيتر بول» (Peter Bull) قائلًا:

> في الخطب السياسية، الثلاثية تُعطي الجمهور إشارة ضمنية بأن لحظة النهاية قد حلّت، وأن وقت التصفيق قد حان. وفي حالة «توني بلير»، جاءت

١- «كو كلوكس كلان» (Ku Klux Klan) هي جماعة سرّية عنصرية ظهرت في الولايات المتحدة عام ١٨٦٥، وتُعد من أكثر الحركات تطرفًا في تاريخ البلاد، إذ تبنّت فكرة تفوّق العرق الأبيض ورفضت المساواة مع السود، وهاجمت الكاثوليك واليهود والمهاجرين. استخدمت الجماعة العنف والترويع، من حرق الصلبان إلى القتل، وارتبطت تاريخيًا بعمليات شنق السود وترهيب نشطاء الحقوق المدنية. عرفت ثلاث موجات رئيسية من النشاط، وبلغ تأثيرها ذروته في النصف الأول من القرن العشرين. كان مستشار «جورج والاس» —— حاكم ولاية ألاباما —— أحد أعضائها، وكتب له خطابًا عام ١٩٦٣ عبّر فيه عن عداء شرس لحركة الحقوق المدنية، ليقف على النقيض من خطاب «مارتن لوثر كينج» الذي ألقاه بعده بشهور. (المترجم)

كلمة «و» قبل الذكر الثالث لـ «التعليم» لتعمل كعلامة إنهاء؛ فاستجاب الجمهور بعاصفة تصفيق.

لكن بعد خمسة عشر عامًا، حاول «إد ميليباند» (Ed Miliband) أن يقلّد نفس الأسلوب في مؤتمر الحزب بمدينة ليفربول، فقال: «اسألني عن أهم ثلاث إنجازات حققتها هذا العام، وسأقول لك: إنجاب ابني الثاني، سام...»

ثم توقّف... ولكن لم يصفّق أحد!

كتب «بول» لاحقًا معلقًا: «يبدو أن الجمهور ظلّ ينتظر العنصرين الثاني والثالث، لأن «ميليباند» قال «ثلاث» إنجازات... لكنه لم يأتِ إلا بواحدة!» اضطر «ميليباند» إلى الإيماء برأسه ليُفهم الحضور أنه قد أنهى فكرته! وكما قال «هومر سيمبسون» في لحظة إدراك مرير: «أوه، يا إلهي!»

بداية، وسط، نهاية

قاعدة الثلاثة ليست مجرد أداة خطابية، بل هي مبدأ تنظيمي راسخ للفكر والحجة على السواء. يؤكد عالم النفس المعرفي «كوان» (Cowan) أن الرقم ثلاثة يمنحك «بنية مستقرة»، إذ يوفّر لك: بداية، ووسطًا، ونهاية.

وقد سبق الأقدمون عصرهم في فهم هذا المبدأ. فقد قال «أرسطو» في كتابه فن الشعر (Poetics): «القصة الكاملة هي ما لها بداية ووسط ونهاية».

ثلاثة أجزاء!

أما في عصرنا الحديث، فقد طوّر الكاتب «روي بيتر كلارك» (Roy Peter Clark) هذا المفهوم في كتابه «أدوات الكتابة: ٥٠ إستراتيجية أساسية لكل كاتب»، حيث

يقول: «استخدم عنصرًا واحدًا للتأثير، واثنين للمقارنة أو التباين، وثلاثة للإحاطة والشمول والكمال.»

ومن هذا المنطلق، يمكنك أن تطبّق نفس المنطق في خطاباتك، أو عروضك التقديمية، أو حججك المنطقية. فأنت تريد من جمهورك أن يشعر أن حديثك مكتمل، متماسك، لا ينقصه شيء — ولن يتحقق ذلك إلا عبر قاعدة الثلاثة.

وإذا كانت أبحاث «كوان» قد أثبتت أن الذاكرة لا تستوعب أكثر من ثلاث نقاط رئيسية في اللحظة نفسها، فسؤالك التالي يجب أن يكون: ما هي الثلاث التي أريد أن يتذكروها؟

لكن قبل أن تُفكر في جمهورك، تأكد أنك أنت نفسك تعرف مقصدك. فأسوأ ما يمكن أن يحدث في عرضك أن تفتقر إلى البناء، أو أن تضلّ طريقك في زحمة الكلمات.

من ذا الذي يرغب في الاستماع إلى عقل مشتّت؟ هل أنت تقبل ذلك؟ قطعًا لا.

فلا تكن ذلك الشخص!

وإليك ما يوصي به أهل الخبرة: قسّم خطابك أو عرضك إلى:

١. مقدمة
٢. جسم الخطاب
٣. خاتمة

وفي جسم الخطاب، اعرض ثلاث حجج رئيسية. وفي الخاتمة، أعِد تلخيصها وتأكيدها. هكذا تضمن أن تكون حجتك متماسكة، سلسة، لا تُنسى. وربما تعلم بالفعل أهمية أن تكون حجتك ذات هيكل واضح. (وإن لم تكن تعلم... الآن أصبحت تعلم!)

لكن ما قد لا تعرفه هو أن قاعدة الثلاثة تمنحك أفضل بنية ممكنة. بل يمكنك، بل ويُستحسن، أن تُعلن منذ البداية أنك ستتبع هذه القاعدة، فتقول لجمهورك: «لدي ثلاث حجج أقنعكم بها اليوم».

هذه العبارة تُلفت الانتباه فورًا، لأن أدمغتنا معتادة على استقبال الأنماط الثلاثية. وعندما تُحدّد ذلك بوضوح، كأنك تعطي مستمعيك خريطة طريق، فيتبعونك بسهولة ويسر.

ثم إننا، كما ناقشنا سابقًا، لا نستطيع معالجة أكثر من ثلاث أو أربع معلومات جديدة في آن واحد. فحين تلتزم بقاعدة الثلاثة، فأنت تسهّل على جمهورك متابعة ما تقول، وربط أطرافه.

وقد لخّص «أندرو دلوجان» (Andrew Dlugan)، مؤسس موقع (Six Minutes)، أشهر طرق استخدام قاعدة الثلاثة في بناء الحجج والخطابات:

- الطريقة التقليدية: مقدمة، موضوع، خاتمة
- أو: ثلاث نقاط رئيسية
- أو: ثلاث حكايات
- أو: إيجابيات، سلبيات، وتوصية

أما أسلوبي المفضل شخصيًا، فهو: حجة سياسية، وحجة اقتصادية، وحجة أخلاقية. ففي تجربتي، لا شيء أبلغ منها ولا أوقع. ثلاث حجج. ثلاث أفكار. ثلاث نقاط.

وكما قال «دلوجان»: «احصر نفسك في أفضل ثلاث نقاط. أقل من ذلك، فستبدو ضعيفًا. أكثر من ذلك، فستفقد وضوحك وتُرهق جمهورك.»

لذا، ولختم هذا الفصل: إن أردت أن تنتصر في حجتك، فاستعن بقاعدة الثلاثة. اجعلها منارة لحججك، وسلاحًا خطابيًا، وأثرًا لا يُنسى. وحينها، ستكون حجّتك عصيّة على الكسر.

الفصل الثامن

حركات الجودو

«أنا أنتمي إلى عالم الجودو، حيث المبدأ هو: أقصى كفاءة، بأقل جهد ممكن.»

— «روندا روسي»، مصارعة وممثلة سينمائية

في اليابان، خلال سبعينيات القرن التاسع عشر، كان الفتى «كانو جيجورو» (Kanō Jigorō) ضحية دائمة للتنمّر في المدرسة. جسده النحيل، الذي لم يتجاوز طوله خمسة أقدام ووزنه تسعين رطلاً،[1] جعله فريسة سهلة للأطفال الأكبر حجمًا، الذين كانوا يسحبونه من صفوف الدراسة ويُنهالون عليه ضربًا.

باحثًا عن وسيلة للدفاع عن نفسه، التحق «جيجورو» بفنون الجوجيتسو (jūjutsu)، رغم اعتراض والده، وكرّس حياته لإتقان مبادئ الفنون القتالية. وبحلول عام ١٨٨٢، وهو في الحادية والعشرين، أسس مدرسته الخاصة في الفنون القتالية، وأسماها «كودوكان جودو» (Kodokan Judo)، في صالة صغيرة لم تتجاوز اثنتي عشرة حصيرة من «التاتامي».[2] وفي عام ١٩٠٩، أصبح أول آسيوي يُنتخب عضوًا في اللجنة الأولمبية الدولية. وبعد وفاته بستة وعشرين عامًا، وتحديدًا في دورة طوكيو عام

١- خمسة أقدام تعادل متر ونصف. والتسعين رطلًا يعادلون ٤٠ كجم. (المترجم)

٢- «التاتامي» هو حصير ياباني تقليدي يُستخدم لتغطية الأرض، مصنوع من قش الأرز المضغوط ومغطى بنسيج من القش الناعم. تُستخدم حصائر التاتامي في المنازل وصالات التدريب القتالي لأنها مريحة وآمنة عند السقوط، ولذلك كانت صالة الجودو التي أسسها «جيجورو» مغطاة بها. وعندما يُقال إن الصالة كانت «اثنتي عشرة حصيرة من التاتامي»، فهذا يعبّر عن صِغر حجمها — أي نحو ١٨ مترًا مربعًا فقط. (المترجم)

١٩٦٤، أُدرجت رياضة الجودو لأول مرة ضمن الألعاب الأولمبية. واليوم، يُمارس الجودو من قبل أكثر من أربعين مليون إنسان حول العالم.

وأنا؟ لست من بينهم.

لم أرتدِ زيًا قتاليًا يومًا، ولم ألتحق بأي حصة تدريبية في حياتي. فلماذا أحدثكم إذن عن تاريخ الجودو وفلسفته، في كتاب يُعنى بالمناظرة؟

أنا لا أميل إلى القتال الجسدي — أعني، هل رأيت شكلي من قبل؟

كنتُ، مثل «جيجورو»، أتعرض للسخرية من الفتية الأقوى في المدرسة. لكنني، بخلافه، لم أجرؤ على تعلّم الدفاع عن النفس. ومع ذلك، وجدت طريقتي في الردّ. اكتشفت أن لا شيء يُضاهي المبارزة اللفظية! فالمناظرة، كما أراها، فنّ قتالي بالخطابة والكلمة، مليء بحركات تشبه ما يمارسه مقاتلو الجودو. بل إن كلمة «جودو» نفسها تعني، في اليابانية، «المرونة» أو «الاستسلام الذكي».

ومن المبادئ الجوهرية في هذا الفن كلمة كوزوشي (kuzushi)، وهي مأخوذة من الفعل كوزوسو (kuzusu)، وتعني: «الإطاحة، الهدم، التهديم». وتقوم حركة «كوزوشي» على إسقاط الخصم ليس عبر الضربات أو الركلات، بل عن طريق إخراجه من توازنه، ووضعه في موقف لا يستطيع فيه استعادته. حينها، لا تحتاج أن تهاجمه؛ يكفي أن تتركه يسقط من تلقاء نفسه، تحت وطأة ضعفه. فكيف نُسقِط هذه الفلسفة على ساحة المناظرة؟

غالبًا ما نعتقد أن النصر في الجدال لا يأتي إلا بالصمود والرفض والتصعيد. لكن الحقيقة على العكس تمامًا. ففي فن الحُجّة، قد تحتاج أحيانًا إلى أن تتراجع بمرونة، أن تُفسح المجال، أن «تنثني» دون أن تنكسر.

لا يكفي أن تهاجم، وأن تُمطر خصمك بالبراهين — بل عليك أن تضحك، وأن تُمازح، وأن تُخفي هجمتك خلف استسلام ظاهري. أحيانًا، التراجع هو السبيل للنصر. ليس لأنك ضعيف، بل لأن ذلك التراجع هو ما يُربك خصمك ويفتح لك الطريق.

يقول «ستيفن ليانو» (Stephen Llano)، الخبير في الخطابة والمناظرات بجامعة سانت جون في نيويورك: «فلسفة الجودو هي أنه إذا وجّه أحدهم لك لكمة، فلا تردّها بلكمة. بل استثمر طاقة تلك الضربة لقلبه أرضًا، وشلّ حركته.»

وهذا بالضبط ما يفعله المناظرون المهرة: لا يُواجهون خصمهم مباشرة، بل يخلخلون توازنه، ويُسقطونه حين لا يكون مستعدًا. وهكذا يتحقق مبدأ «أقصى كفاءة، بأقل جهد» الذي تحدّثت عنه «روندا روسي» — بطلة مصارعة WWE، والممثلة الهوليوودية، وأول امرأة أمريكية تحصد ميدالية أولمبية في الجودو.

لكن... كيف نُترجم هذا كله من أرض الحلبة إلى منبر المناظرة؟

لقد أمضيت سنوات أُتقن فيها فنّ الإطاحة الخطابية، وها أنا أقدّم لك ثلاث حركات أساسية من حركات الجودو المناظري، يمكنك استخدامها في كل مناظرة.

١. التنازل

ثمة أمر أستطيع أن أؤكده لك دون تردد في أي مناظرة محتدمة أو جدال حاد: سيهاجمك خصمك — إما شخصك، أو حججك، أو كليهما. فهكذا تجري المناظرات عادة؛ يطرح كل طرف ما لديه، ثم ينقض كل منكما حجج الآخر. وغالبًا ما يكون كلاكما مستعدًا لهذا السيناريو، متوقعًا وقوعه من الآخر.

لكن دعني أخبرك لماذا يجدر بك أن تفكر كما يفكر مصارع الجودو:

خصمك سيبدأ بكشف أوراقه المُعدة سلفًا، مدفوعًا بالحماس والحيوية، ساعيًا إلى إثارة الجمهور وتحفيزه. فكيف لك أن تُفقده توازنه؟ ببساطة، استغل طاقته ضده

بالتنازل عن إحدى نقاطه أو أكثر، كما يقترح «جاي هاينريتشس» (Jay Heinrichs)، مؤلف كتاب «شكرًا لأنك تجادلت» (Thank You for Arguing). ويرى «ليانو» (Llano) أن من الحكمة أن تُسلم له بحجة هنا أو هناك، ثم تقول: «لكن ثمة نقطة واحدة لا أستطيع هضمها وأشعر بالحاجة إلى تفنيدها». لا تتردد في أن تصرح أمام جمهورك: «هذا هو موضع الصواب عند خصمي»، لأنك بهذه العبارة تفتح الباب لتقول بثقة: «وهنا موضع خطئه».

إن هذا الأسلوب كفيل بأن يربكه — يقلبه على ظهره، مجازيًا. أنت تُخمد اندفاعه، وتحيّد طاقته بتنازل مدروس وغير متوقع. ولدى الجمهور، ستبدو أكثر عقلانية واتزانًا، وهو تمامًا ما ينبغي أن تُظهره قبل أن تقدم ردودك المحكمة وهجماتك المضادة.

كثيرون يرون أن التنازل ضعف، غير أنه في جوهره قوة. هو علامة على الثقة بالنفس والانفتاح الذهني. إنه يُظهر لجمهورك أنك لست متعصبًا للرأي، وأنك لا تتشبث بأفكارك بإصرار أعمى. قد يكون خصمك كذلك، أما أنت، فلا. إن التنازل عن بعض النقاط يجعلك تبدو نزيهًا، منصفًا، وصادقًا، كما يوضح «سام لايث» (Sam Leith)، ويُضيف أن لذلك تأثيرًا فعالًا في إرباك الخصم والتأثير عليه، بل والانتصار عليه في الوقت ذاته.

وهناك مصطلح يوناني خطابي أصيل لهذا الأسلوب: «سينخريسيس» (synchrisis)، والذي يعرفه قاموس كولينز الإنجليزي بأنه «التنازل عن حجة من أجل تقوية حجة أخرى».

وكان «شيشرون» (Cicero) أحد أبرز سادة هذا الأسلوب، كما يتضح من دفاعه عن موكله «فلاكوس» (Flaccus)، الحاكم الروماني المتهم بالابتزاز، في مواجهة شهادات قدمها شهود يونانيون، فقال:

> أقول هذا عن اليونانيين قاطبة؛ أعترف لهم بالعلم، وأقر بامتلاكهم معارف شتى، ولا أنكر حذقهم في الحديث، ولا حدة ذكائهم، ولا براعتهم في الفصاحة؛ بل حتى إن تفاخروا بمواهب أخرى، فلن أعترض. لكن احترام الحقيقة حين الإدلاء بالشهادة، فليس من الخصال التي عرفها هذا الشعب أو مارسوها يومًا؛ إنهم يجهلون معناها، ولا يدركون وزنها أو قيمتها.

تأمل كيف اعترف «شيشرون» بذكاء اليونانيين وفصاحتهم وظرافتهم — وكلها صفات لا صلة لها بمصداقية شهادتهم — ثم هاجمهم بحدة باعتبارهم شهود زور غير جديرين بالثقة، وهو ما يشكل جوهر حجته. ولاحظ أيضًا التباين في النبرة: فالاعتراف يأتي بلغة هادئة وعفوية، بينما يبرز الهجوم بقوة وحزم.

وقد استلهمت هذا النهج من «شيشرون»، وفي محاولتي الخاصة لممارسة «جودو الخطابة»، بدأت خطابي في مناظرة «Intelligence Squared» بلندن عام ٢٠١٩ حول معاداة الصهيونية ومعاداة السامية بهذه التنازلات:

> لنكن واضحين بشأن المداولة المطروحة الليلة، لأنها هي ما ستصوتون عليه. المداولة تنص صراحة: «معاداة الصهيونية هي معاداة للسامية». لكنها لا تقول: «بعض معادي الصهيونية هم معادون للسامية»، رغم أن هذا صحيح. ولا تقول: «يمكن أن تتحول معاداة الصهيونية أحيانًا إلى معاداة السامية»، وهذا صحيح أيضًا. ولا تقول: «يستخدم بعض معادي السامية معاداة الصهيونية كغطاء لتحاملهم وعنصريتهم»، وهو كذلك قول صائب. ولا أعترض على أي من هذه الأمور.

أرأيت عزيزي القارئ؟ قدمتُ سلسلة من التنازلات بحسن نية منذ البداية. ثم أصبحت المنصة لي، ثم أكملت حديثي قائلًا:

لكن ما تقوله المداولة فعليًا هو أن «معاداة الصهيونية هي، بطبيعتها وتعريفها، معاداة للسامية»، وهو قول سخيف، متطرف، جارح، ومجافٍ للتاريخ. فهل مجرد معارضة الصهيونية، وهي أيديولوجيا سياسية، يجعل من المرء معاديًا للسامية؟ هذا ضرب من العبث.

«ذلك هو الجودو!»

٢. الاستباق

كثيرًا ما يُظن أن الكلمة الأخيرة في المناظرات هي الأهم على الإطلاق. لكن الحقيقة ليست كذلك. بل إنني، في أغلب المناظرات التي يكون فيها أكثر من متحدث، أُفضل أن أكون أول من يتكلم لا آخرهم. وهذا لا يعني أن ترك أثر دائم في ذهن الجمهور أو الخصم أمر غير ذي أهمية، لكنه يعني أن لك بادرة المبادرة؛ فالبدء أولًا يمنحك فرصة تحديد شروط النقاش، وإرباك خصمك قبل أن ينطق بكلمة.

تخيل هذا المشهد: خصمك يستعد لتقديم حجة قوية، متماسكة، تكاد تبدو غير قابلة للدحض، حجة تُبنى خطوة فخطوة حتى تصل إلى نتيجتها الحتمية. ولكنك، بذكاء، تبدأ حديثك بتفنيد نقاطه واحدة تلو الأخرى قبل أن ينطق بها. فماذا بقي له؟ لقد قوضت موقعه قبل أن يدافع عنه. سرقت منه المسرح، وأسقطته أرضًا — بلغة الجودو.

استباق حجج الخصم هو أحد أبلغ أساليب التأثير في المناظرات. بل هو سلاح بلاغي مرن، يمكن استعماله في أي خطاب أو عرض تسعى فيه إلى إقناع جمهورك. وغالبًا ما تسمع المتحدثين يبدؤون بعبارات مثل:

«أعلم ما قد يخطر ببالكم...»

«ربما سمعتم من يقول...»

«يرى النقاد أن...»

لكن، يجدر التنويه إلى أن لهذا الأسلوب مخاطره، وهو ما أشار إليه الإغريق القدماء بمصطلح «بروكاتالِبْسِس» (procatalepsis)، أي «الاستباق». وقد حذر «جورج كينيدي» (George A. Kennedy)، المتخصص في الخطابة الكلاسيكية، من أن استخدام هذا الأسلوب دون اعتدال أو حذر قد يضع المتحدث في موقف دفاعي، ويقوّض مصداقيته، لا سيما إذا بدا وكأنه يعترف بقوة حجج خصومه دون أن يرد عليها بحزم وثقة.

ومع ذلك، حين يُستخدم بمهارة وثقة، يصبح ضربة قاضية. لماذا تنتظر حتى يهاجمك الخصم لترد عليه، بينما يمكنك أن تسبق بضربته؟

في عام ٢٠١٩، كنت المتحدث الافتتاحي لفريق المؤيدين في مناظرة نظّمتها «Intelligence Squared» بعنوان «على الغرب أن يقطع علاقاته بالسعودية». وقد كان الاستباق محورًا أساسيًا في استراتيجيتي: توقعت حجج الطرف المقابل، وتصدّيت لها، وفنّدتها قبل أن يلفظوها.

وأنا على يقين أننا سنسمع الليلة سيلًا من تبريرات «ماذا عن؟» من الطرف المعارض: «ماذا عن قطر؟ ماذا عن تركيا؟ ماذا عن إيران؟» هكذا يدافع أنصار السعودية. نعم، تلك الدول تنتهك حقوق الإنسان بشكل فاضح. وأنا أعلم ذلك جيدًا — فقد أجريت مقابلات مع قادتها جميعًا، بمن فيهم القطريون، وواجهتهم بهذه القضايا. لكن دعونا نركز: مناظرة الليلة تدور حول السعودية. فلا تسمحوا للمعارضة بتشتيت انتباهكم.

إن الاستباق، في نهاية المطاف، يشبه تمامًا سحب البساط من تحت أقدام خصومك قبل أن يثبتوا عليه.

٣. إعادة التأطير

كثيرون من محبّي المناظرات يتوهمون أن حججهم تقوم فقط على المنطق الصارم البارد، لكن الحقيقة أن نجاح الكثير من هذه الحجج لا يعتمد على المنطق وحده، بل على اللغة والصور البلاغية والسرديات التي نختار أن نسرد بها قضايانا.

فالإنسان لا يُصدر أحكامه أو يستخلص نتائجه استنادًا إلى الحقائق المجردة فقط، بل يفسّر تلك الحقائق من خلال سياق وخلفية ثقافية وعاطفية. وكل استنتاجٍ نصل إليه إنما يتوقف على الكيفية التي «نُؤطّر» بها الموقف. يرى المختصون أن هذه الأُطر هي بمثابة «مرشّحات» ذهنية يستخدمها الدماغ لمعالجة المعلومات وفهمها في أي موقف معين. فهل نُقدّم قضية الإجهاض بوصفها اعتداءً على حق الجنين في الحياة؟ أم حقًّا للمرأة في اتخاذ القرار بشأن جسدها؟ المسألة واحدة، والحقائق لا تتغير، ولكن الإطار الذي نُقدِّم فيه الحجة يصنع الفرق.

ومن هنا تأتي حركة الجودو الخطابية: أن تساعد جمهورك على الوصول إلى استنتاج يخدم موقفك عبر تأطير الحقائق بصورة تُضعف موقف خصمك، الذي غالبًا ما يكون غير مستعد لهذه الزاوية. في المناظرات، قد تصب صيغة المداولة في صالحك، فتستثمرها بسهولة لتقوية حجتك. أو قد تكون المداولة ضدك، فتضطر إلى إعادة صياغتها مبكرًا لتقليل ضررها أو تحويل دفتها.

فإن كانت المداولة في صفك، فتمسك بها بشدة — بل بتعصب منهجي — ولا تنس أن تُعلم خصمك أنك ستحاسبه على كل كلمة فيها.

أما إذا كانت المداولة ضدك، فلا تخش إعادة تأطيرها. أعد تعريفها، وسّع معناها ومقصدها. هذا بالضبط ما فعلته في مناظرة «Intelligence Squared» حين طُلب مني أن أدافع عن المداولة التالية: «على الغرب أن يقطع علاقاته بالسعودية». وقلت حينها:

علينا أن نكون واضحين بشأن صيغة هذه المداولة، فهي ركيكة الصياغة أصلًا؛ فعبارة «قطع العلاقات» لا تعني حصار السعودية أو قصفها؛ ولا تعني أننا سنعاملها كما عاملت اليمن. نحن لا ندعو لتغيير النظام. ما نعنيه ببساطة هو: لم نعد نعاملهم كأقرب الحلفاء في الشرق الأوسط. لم نعد نزودهم بالقنابل التي يستخدمونها في قصف المدارس والمستشفيات والأسواق في أفقر بلدان العالم العربي. لم نعد نغطي على جرائمهم في الأمم المتحدة أو نساعدهم في نيل مقاعد في مجلس حقوق الإنسان، كما فعل «ديفيد كاميرون» بكل خزي. لم نعد نفرش لهم السجاد الأحمر في كل زيارة. هذا هو معنى قطع العلاقات الليلة، وهذه هي الرسالة التي نطلب منكم التصويت لها.

لقد أعدتُ صياغة المداولة وجعلتها تخدم هدفي واحتياجي. ويمكنك أنت أيضًا أن تفعل الشيء ذاته. لا تتردد في إعادة تأطير المداولة إن كنت أنت من اقترحها.

ويمكنك كذلك أن تشكك في الفرضية التي تقوم عليها المداولة من الأصل. فإن قيل مثلًا: «الاحتلال يقوّض الديمقراطية الليبرالية في إسرائيل»، فبإمكانك الرد: «ومن قال إن إسرائيل كانت ديمقراطية ليبرالية أصلاً؟» وإن قيل: «هل على الغرب أن يتدخل في سوريا؟» يمكنك أن تسأل: «ولم نفترض أن الغرب لم يتدخل أصلًا؟» إن هذا النوع من إعادة الصياغة ليس مجرد مناورة، بل وسيلة فعّالة لقلب النقاش، والتملص من المأزق، وإرباك الخصم؛ فهو يجعلنا لا نناقش الحُجّة فقط، بل الأساس الذي قامت عليه الحجة.

وينطبق هذا الأسلوب أيضًا على الأسئلة التي قد تُطرح عليك في المقابلات. فكثير من ضيوفي يحاولون التهرب من الإجابة عبر الطعن في فرضية السؤال نفسه. وهي حيلة فعالة يستخدمها من يخسر النقاش ويريد إعادة صياغته لمصلحته. ففي عام ٢٠١٩، قدّمت حلقة من برنامج (Head to Head) على قناة الجزيرة الإنجليزية من داخل

«اتحاد أكسفورد»، وكانت مخصصة لمناقشة الصين وانتهاكات الحزب الشيوعي الصيني. وأثناء حديثي عن اضطهاد المسلمين الإيغور في معسكرات الاعتقال بمقاطعة «شينجيانج»، سألت «فيكتور جاو»، أحد أبرز المدافعين عن الحكومة الصينية:

أنا: «فيكتور، كم من الوقت تستمر هذه المعسكرات؟»

فيكتور جاو: «بدايةً، لا أتفق مع الفرضية التي يقوم عليها سؤالك. هناك مساجد جديدة تُبنى الآن، ربما أكثر من أي منشآت دينية أخرى في الصين.»

الصراحة؟ إن التشكيك في فرضية السؤال هو حيلة ذكية. وقد استخدمتها أنا شخصيًا في برامج حوارية أخرى عندما كنت ضيفًا.

في عام ٢٠٢٠، ظهرتُ في برنامج (Cuomo Prime Time) على قناة CNN، وواجهني المذيع «كريس كومو» بسؤال عن قصة سياسية كنت أراها غير منصفة في طريقة تناولها. كانت القصة عن «بيرني ساندرز» الذي طالب «جو بايدن» بالتنصل من تصريحات مهينة صدرت عن «هيلاري روزن»، وهي من مؤيديه. وكان «كومو» يقول إن «روزن» لا تعمل ضمن حملة «بايدن» رسميًا، وبالتالي لا يتحمّل مسؤوليتها.

فماذا فعلت؟ لم أُجب على السؤال كما هو، بل شكّكت في فرضيته وأعدت تأطير النقاش:

كومو: «وقد غرد اليوم قائلًا إن على «بايدن» أن يعتذر ––»

أنا: «حسنًا ––»

كومو: «–– عما قيل هنا. على فكرة، هيلاري روزن––»

أنا: «لكن هذا مفهوم، كريس.»

كومو: «–– لا تعمل في الحملة. إنها فقط تؤيده.»

أنا: «أوه، تمهل، تمهل، كريس.»

كومو: «لكنها لا تعمل في الحملة.»

أنا: «بحقك! هذا كثير.»

كومو: «نعم.»

أنا: «كثير من داعمي «بيرني»، ممن يتهمون باستخدام لغة مسيئة أو سلوك سام، لا يعملون معه رسميًا أيضًا. لكن الإعلام والكثير من المرشحين الديمقراطيين أصروا على تحميله المسؤولية. إذًا، لماذا هذا الكيل بمكيالين؟ يجب أن نكون واضحين ومتسقين. ربما لا تعمل معه، لكنها تؤيده. وأعتقد أن على الجميع التنديد بالأخطاء متى حدثت—خاصة في برامج جماهيرية مثل برنامجك.»

كومو: «أنت محق تمامًا. حجة متماسكة، كما هو متوقّع منك.»

إياك والمبالغة

أتفق تمامًا مع الكاتب «جاي هاينريتشس» (Jay Heinrichs) حين يقول: إن إرباك الخصم وإفقاده توازنه هو من أنجع وسائل الانتصار في المناظرة.

لكن، سواء تعلق الأمر بالتنازل، أو الاستباق، أو إعادة التأطير، فإن هذه الحركات البلاغية المشابهة لحركات الجودو ينبغي أن تُمارَس بحذر واعتدال. لا تفرط في استخدامها، ولا تُقحمها إقحامًا في غير موضعها، لأنها إن تكررت أو بدت متكلفة، انكشفت وخسرت فاعليتها.

كن حكيمًا في اختيار اللحظة والسياق المناسبين. استخدم هذه الأساليب فقط حين تدعو الحاجة، في الوقت والمكان الأنسب، وستكون خصمًا لا يُهزم. وتذكّر أن الجودو، في جوهره، ليس قتال قوة بقوة، بل فن الاستجابة بمرونة، والتكيّف بسلاسة، والمناورة بذكاء.

وقد قال مؤسس الجودو «كانو جيجورو» (Kanō Jigorō): «مقاومة خصم أقوى تؤدي إلى هزيمتك، أما التكيّف مع هجومه وتفاديه، فيُفقده توازنه، ويضعف قوته، فتنتصر عليه».

بمعنى آخر: لا تخف من التراجع أو المراوغة — حتى إن كنت تواجه خصمًا عنيدًا. بل على العكس، اجعل من هذا الخصم القوي ميدانًا لتطبيق فنونك. بالتنازل الذكي، أو الاستباق المحسوب، أو إعادة تأطير الحجة ببراعة، يمكنك أن تجرّه إلى خارج ميدانه، وتُسقطه أرضًا، ثم تظفر بالنصر.

الفصل التاسع

فن العبارة القاتلة

«ما لم تكن هناك عبارة قاتلة، أو جملة ذكية، أو لحظة يمكن اقتباسها — فلا يمكن الحديث عن فوزٍ حقيقي.»

— «جورج بوش»

في صيف عام ١٩٨٨، فاجأ «جورج بوش» حزبَه والصحافةَ والجمهورَ الأميركي باختياره «دان كوايل» نائبًا له في حملته الرئاسية.

مَن «دان كوايل» هذا؟ صحيفة لوس أنجلوس تايمز وصفته بأنه «عضو شاب غير معروف نسبيًا في مجلس الشيوخ، عمره ٤١ عامًا، من ولاية إنديانا». أما صحيفة نيويورك تايمز، فرأته «محافظًا ثريًا في الحادية والأربعين، لا يتمتع بسمعة وطنية تُذكر».

ومع إعلان اختياره مرشحًا لمنصب نائب الرئيس عن الحزب الجمهوري، انهالت على «كوايل» التساؤلات بشأن قلة خبرته. وبمحاولة دفاعية، راح يقارن نفسه بـ «جون كينيدي»، مشيرًا إلى أن «كينيدي» خدم ١٤ عامًا في الكونجرس قبل أن يترشح للرئاسة، بينما خدم هو ١٢ عامًا فقط في مجلسي النواب والشيوخ.

لكن على الجهة المقابلة، كان خصمه الديمقراطي، «لويد بنتسن»، نقيضه التام؛ عضو مجلس الشيوخ (سيناتورًا) مخضرمًا من تكساس، انتُخب أول مرة إلى مجلس

النواب عام ١٩٤٨، أي بعد عام واحد من ولادة «كوايل». لقد كان «بنتسن» يزخر بالخبرة، غير أن السؤال الذي أُلقي عليه هو: هل فات أوان تأثيره؟

وحين اقترب موعد مناظرة نائبي الرئيس، والتي عُقدت في ٥ أكتوبر ١٩٨٨ في قاعة المؤتمرات بمدينة أوماها، كان «دان كوايل» المرشح الأوفر حظًا. علّقت جريدة لوس أنجلوس تايمز لاحقًا بالقول: «كان بنتسن، في سن السابعة والستين، قد وُلد قبل عصر التلفزيون. لم يكن ينسجم مع الإضاءة جيدًا. توقيته لم يخدمه.»

ورغم ذلك، كانت المعضلة الحقيقية عند «كوايل» هي: كيف سيتعامل مع مسألة قلة خبرته؟ وخلال الاستعدادات، حذره مستشاروه مرارًا من تكرار تشبيهه بـ «كينيدي»، خشية أن يُستخدم ضده. لكنه تجاهل تلك التحذيرات، واختار أن يكون جريئًا. وبالفعل، في مدينة أوماها، أعاد المذيع «توم بروكاو» من شبكة (NBC) طرح السؤال ذاته بشأن خبرته المحدودة. فأجاب «كوايل» بكلمات أعدها مسبقًا:

> سأكون مستعدًا ليس فقط بخبرتي في الكونجرس، بل بقدرتي على التواصل والقيادة. ليست المسألة مرتبطة بالعمر فقط، بل بالإنجازات. إنها خبرة. لدي من الخبرة أكثر مما كان لدى كثيرين ممن سعوا لمنصب نائب الرئيس. لدي من الخبرة في الكونجرس قدر ما كان لدى «جاك كينيدي»[1] عندما ترشح للرئاسة. وسأكون مستعدًا للتعامل مع فريق إدارة «بوش»، إن وقع ذلك الحدث المؤسف.

لكن الإشارة المكررة إلى «جاك كينيدي» لم تكن جديدة ولا ملهمة. بدت مصطنعة، مكررة، بلا روح. وهنا انقضّ «بنتسن» بغضب، وأطلق عبارته الشهيرة التي أصبحت اليوم من كلاسيكيات المناظرات السياسية: «يا سيناتور، لقد خدمتُ مع «جاك كينيدي».

١- اسم «جاك» (Jack) هو تصغير دارج وشعبي لاسم «جون» (John) في كثير من الدول الناطقة بالإنجليزية، خصوصًا في أيرلندا وإنجلترا، وقد حمل كينيدي هذا اللقب منذ صغره. (المترجم)

كنت أعرف «جاك كينيدي». كان «جاك كينيدي» صديقي. يا سيناتور، أنت لستَ «جاك كينيدي»».

دوّيٌ هائل! ولمعرفة مدى قوة الصدمة، هذا ما جاء في محضر لجنة المناظرات الرئاسية: «تصفيق طويل وهتافات مدوية.»

أما رد فعل «كوايل»؟ فقد وصفه أحد كتّاب واشنطن بوست بأنه «بدا كمن تلقى ضربة أسقطت أسنانه في جوفه.» وحين خفت ضجيج التصفيق، لم يجد «كوايل» ما يقوله سوى جملة باهتة: «كان ذلك في غير محله، يا سيناتور.»

لقد تحوّلت عبارة «أنت لست جاك كينيدي» إلى أشهر لحظة في تاريخ مناظرات نواب الرئيس، بحسب لوس أنجلوس تايمز. أصبحت أيقونة سياسية لها مدخل مستقل على ويكيبيديا، بل واستُخدمت في السخرية عبر أفلام ديزني مثل «جورج ملك الغابة»، وبرامج شهيرة مثل «٣٠ روك» و«بيتي القبيحة». وحتى في برنامج (Saturday Night Live) التليفزيوني الكوميدي، مثّل طفلٌ دور «كوايل» ليجسد لحظة الإذلال تلك.

كان «كوايل» يجرجر نقطة ضعفه الواضحة أمام خصمه، حتى باغته «بنتسن» بعبارة واحدة فقط، أظهرت ضعفه أمام الملايين. لقد كانت ضربة خطابية قاضية. وبعد مرور أكثر من عشر سنوات، اعترف «كوايل» بنفسه، على مضض، في مقابلة صحفية، قائلًا: «تلك كانت عبارة قاتلة... وجيدة.»

*****

ما هي الجملة القاتلة إذن؟ مصطلح «الزِنجر» نشأ في أوساط لاعبي البيسبول، كما أفادت صحيفة «كريستيان ساينس مونيتور»، وكان يُستخدم في خمسينيات القرن الماضي لوصف الكرة السريعة التي يُلقيها الرامي فجأة للإطاحة بالضارب وهو غافل. وبحلول السبعينيات، شق المصطلح طريقه إلى المعجم السياسي الأمريكي، ليدل على تعليق لاذع وذكي — عبارة مشحونة تشق طريقها لتفاجئ المستمع وتربكه. وبحلول

عام ٢٠٢٠، حين أصدرت «بولين بيكفورد-دوان» (Pauline Bickford-Duane) كتابها المعنون بـ «الكتاب الصغير للعبارات القاتلة: أعظم الجمل القاطعة في التاريخ»،[١] كان قد تطوّر لدينا قاموس كامل لتعريف هذا النوع من التعليقات. وقد قدّمت «بيكفورد-دوان» تعريفًا واسعًا للجملة القاتلة يشمل: «إهانة، نكتة، سخرية، ردّ لاذع، تعليق هجومي، نقد جارح، ملاحظة فظة، ملاحظة تحليلية حادة، أو صفعة مجازية على الوجه.»

تُستخدم هذه العبارات القاتلة لإسقاط الخصم وتحطيم حجته، كما حدث مع «كوايل»؛ تُفقده صوته، وتجعله حائرًا متلعثمًا. وغالبًا ما تأتي هذه الجُمل في صورة ردّ سريع، يُسميه عالم النفس «ماردي جروثي» بـ «retort»، وهي كلمة لاتينية تعني: «الرد المعاكس». وهذا بالضبط هو ما تفعله الجملة القاتلة حين تُصاغ بإتقان: إنها تعكس الهجوم الشخصي، وتحوله إلى انتصار شخصي ناصع. قد تبدو هذه العبارات مرحة، خفيفة، طريفة... لكنها في الحقيقة سلاح قاسٍ، حاد.

يقول أستاذ الصحافة «كريس لامب» في كتابه «فن الإهانة السياسية»:[٢] «يمكن أن تكون هذه الجملة مطرقة تسحق بها خصمك، أو درعًا تردّ به ضرباته. لكنها، والأهم، تُكرّس تفوقك عليه.»

وهذه هي اللحظات التي تبقى في الذاكرة. اللحظة التي تُعرض مرارًا وتكرارًا في لقطات أبرز الأحداث؛ حين ينقلب أحد المناظرين على الآخر، ويثبّته أرضًا بكلمة واحدة لا تُنسى. ولهذا لا تزال عبارة «بنتسن» تضرب بقوة حتى بعد مرور أكثر من ثلاثين عامًا.

١- اسم الكتاب (The Little Book of Zingers: History' s Finest One-Liners, Comebacks, Jests, and Mic-Droppers).

٢- اسم الكتاب (The Art of the Political Putdown).

وفي برنامج وثائقي بثّته شبكة (PBS) عام ٢٠٠٨ عن تاريخ المناظرات التلفزيونية، عاد الرئيس الأمريكي الأسبق «جورج بوش» ليؤكد أهمية هذه العبارات السياسية الفاصلة بالنسبة للمرشحين الساعين إلى المناصب العامة. وقال: «في عام ١٩٨٠، أطلق رونالد ريجان بعضًا من هذه العبارات القوية، والتي أصبحت — كما تعلمون — مقياسًا من مقاييس النجاح، إلى حدٍّ ما.» وأضاف: «ما لم تكن هناك عبارة قاتلة، أو جملة ذكية، أو لحظة يمكن اقتباسها — فلا يمكن الحديث عن فوزٍ حقيقي.»

وأنا — وإن كنت لا أحب أن أقولها — أتفق مع «جورج بوش». فالرئيس السابق كان محقًّا.

القدماء كانوا الأبرع

«العبارات القاتلة قديمةٌ بقدم البشرية نفسها»، هكذا تقول «بيكفورد-دوان» في كتابها «الكتاب الصغير للعبارات القاتلة». وليس من المدهش أن الإغريق والرومان القدماء كانوا أساتذة في هذا الفن اللفظي البارع.

تأمّل «شيشرون» (Cicero)، الخطيب الروماني الأشهر، الذي قال ذات مرة: «حين نجعل خصمنا يبدو تافهًا، منحطًا، مثيرًا للسخرية أو الشفقة، فإننا — بطريقة غير مباشرة — نستشعر لذة الانتصار عليه.»

لكن قبل «شيشرون» جاء «ديوجين الكلبي» (Diogenes the Cynic)، الفيلسوف اليوناني الذي اشتهر بلسانه اللاذع وسخريته اللاذعة. عاش في القرن الرابع قبل الميلاد، وكان من أوائل من أجادوا فن «الجملة القاتلة». يُروى أن «الإسكندر الأكبر» زاره ذات يوم، وسأله أن يطلب ما يشاء، عارضًا عليه تحقيق أي أمنية. فما كان من «ديوجين» إلا أن رد عليه بهدوء وتهكم: «نعم، لدي طلب واحد فقط... أن تبتعد قليلًا، فأنت تحجب عني أشعة الشمس.»

وكان «ديوجين» ناقدًا دائمًا وخصمًا ساخرًا من الفيلسوف «أفلاطون»، يقطع محاضراته، ويُربكه بأسئلته الساخرة أمام الحضور. وفي إحدى المناسبات، كان «أفلاطون» يُحاضر عن نظرية المثل، مستخدمًا مثال الكأس والطاولة ليشرح فكرته بأن «فكرة» الشيء أسبق من وجوده المادي. قال: إن «الطاولية» و«الكأسية» تسبقان وجود الطاولة والكأس.

فما كان من «ديوجين» إلا أن قاطعه قائلًا: «أنا أرى طاولة وكأسًا، لكنني لا أرى «طاولية» ولا «كأسية»».

ضاق «أفلاطون» ذرعًا بتدخلاته، فحاول أن يُسدّد له ضربة بلاغية قائلًا: «هذا طبيعي، فلديك عيناك تبصر بهما الكأس والطاولة، لكن ليس لك عقلٌ تُدرك به «الطاولية» و«الكأسية»». ثم أشار أفلاطون إلى رأسه مضيفًا: «العقل هو ما نُبصر به هذه المعاني».

عندها اقترب «ديوجين» من الطاولة التي عليها كأس، وتفحّصها قليلًا، ثم سأل «أفلاطون»: «هل هذه الكأس فارغة؟»

فأجابه: «نعم.»

فقال له «ديوجين»، متحديًا نظريته عن وجود «الفراغ» كمفهوم سابق للمادة: «وأين هو هذا «الفراغ» الذي تزعم أنه يسبق الكأس الفارغة؟» ثم انحنى نحوه، وأشار بإصبعه إلى رأس «أفلاطون» قائلاً بتهكّم لاذع: «أظن أنك ستجده هنا... هذا هو «الفراغ» بعينه!».

كانت تلك ضربة موجعة... قاضية... لا تُنسى.

*****

تكتب «بيكفورد-دوان» في كتابها — وكما برهن «ديوجين» — أن العبارة القاتلة يمكن أن تكون «ترتيبًا مزلزلًا للكلمات يجعل المتلقي يشهق من وقعها، أو ربما يرد بها

صدمة ساحقة لا تقل عن الأولى». فكيف تُبدع جملتك القاتلة الخاصة؟ وكيف تطلقها في اللحظة المناسبة؟

يقول «كريس لامب» في كتابه إن أفضل الردود القاطعة تحتاج إلى «أذن مرهفة، وذهن متقد، وفطنة لاذعة، وتوقيت كوميدي محكم». وهو محق. فثمة لمحة من سرعة البديهة لا بد منها. لكنّ الإبداع في هذا الفن ليس حكرًا على العباقرة، بل مهارة يمكن تعلمها وصقلها.

ولإتقان هذا الفن، إليك ثلاث قواعد أساسية:

١. كن مستعدًا

العبارة القاتلة التي أطلقها «بنتسن» لم تكن وليدة ارتجال عابر. لقد كانت نتيجة إعداد محكم. ففي عام ١٩٨٨، أوكلت إلى «دينيس إيكارت»، عضو الكونجرس الديمقراطي من أوهايو، مهمة تدريب مرشح حزبه لمواجهة «دان كوايل» في مناظرة نائب الرئيس. أمضى «إيكارت» أسابيع يراجع تسجيلات «كوايل»، يلاحظ تكرار استشهاده بـ «جون كينيدي»، فدوّن في ملاحظاته: «كوايل يظن نفسه كينيدي!»

وأثناء جلسات التدريب، قام «إيكارت» بدور «كوايل» أمام «بنتسن»، وكان يعيد تشبيه نفسه بـ «كينيدي» في كل مرة، ما أثار استياء «بنتسن» لدرجة أنه انفجر غاضبًا في إحدى الجلسات قائلًا: «لا يمكن لهذا الرجل أن يُقارن بكينيدي!»

وهنا ولدت الجملة الذهبية. قال له فريقه: «هذه هي الجملة. احفظها. درّب نفسك على نطقها. انتظر اللحظة، ثم اقذفها مباشرة.»

فعبارة «أنت لست جاك كينيدي» لم تكن ارتجالًا. حتى سياسي محنك مثل «بنتسن» كان بحاجة إلى تدريب وتمرين لصياغتها. وهذه بشرى لنا نحن أيضًا — فإن كنا لا نملك فصاحة «تشرشل» الفطرية، يمكننا على الأقل أن نتمرن كما كان يفعل.

وكما قال «تشرشل» الذي اشتهر بذكائه اللاذع: «كل العبارات الارتجالية الرائعة، تم التحضير لها قبل أيام.»

بل ويمكنك الاستعانة بأقوال العظماء في التاريخ. لا ضير من الاقتباس، أو إعادة الاستخدام. فالجمل البارعة تُعاد صياغتها وتُستثمر كما تُعاد استخدام الأدوات الحادة.

استعن بكتب الاقتباسات، ككتب «جروثي» و«لامب» و«بيكفورد-دوان». تصفح مواقع مثل BrainyQuote وThinkExist، التي تجمع أقوى العبارات من أنحاء العالم.

وإن شئت، فأنشئ «دفتر المقولات» الخاص بك، على غرار البلغاء القدامى. قسمه إلى فصول ومواضيع، ودوّن فيه كل عبارة لافتة تقع عليها. فهذه الدفاتر كانت رفيقة الخطباء منذ أيام «شيشرون» و«كوينتيليان» و«سينيكا»، الذي شبّه نفسه بالنحلة، قائلًا: «ينبغي لنا أن نقتدي بالنحل: ننتقي الزهور التي تصلح لصنع العسل، ثم نرتّب ما جمعناه بعناية داخل خلايانا.»

ولك أن تنظر إلى تاريخ الجُمل القاتلة، لترى كيف يُعاد تدويرها عبر القرون. تأمل مثلًا عبارة «باسم الله، اذهب!»

أطلقها «أوليفر كرومويل» عام ١٦٥٣ داخل مجلس العموم البريطاني، حين هاجم «البرلمان الطويل»[١] قائلًا: «لقد مكثتم هنا طويلًا بلا نفع. أغادروا، أقول، ولْننهِ هذا. باسم الله، اذهبوا!»

ثم، بعد نحو ثلاثمئة عام، عادت تلك العبارة لتدوي في البرلمان ذاته. ففي مايو ١٩٤٠، وخلال «مناظرة النرويج»[٢] الشهيرة حول أداء الحكومة في الحرب، وقف النائب

١- البرلمان الطويل (The Long Parliament) هو الاسم الذي أُطلق على البرلمان الإنجليزي الذي انعقد عام ١٦٤٠، واستمر شكليًا حتى ١٦٦٠. سُمّي «طويلًا» لأنه بقي في السلطة لفترة غير معتادة، لأكثر من ١٩ عامًا، دون أن يُحل كما جرت العادة. (المترجم)

٢- مناظرة النرويج (The Norway Debate) كانت واحدة من أهم المناظرات البرلمانية في التاريخ البريطاني الحديث، وقد جرت في مجلس العموم البريطاني يومي ٧ و٨ مايو ١٩٤٠، في خضم الحرب العالمية الثانية والغزو الألماني للنرويج، وكانت نقطة تحوّل حاسمة أدت إلى سقوط حكومة رئيس الوزراء «نيفيل تشامبرلين» وصعود و«نستون تشرشل» إلى رئاسة الوزراء. (المترجم)

المحافظ «ليو أمري» ووبّخ رئيس الوزراء «نيفيل تشامبرلين»، ثم ختم خطابه بالقول: «هذا ما قاله كرومويل للبرلمان حين رآه عاجزًا: «لقد مكثتم طويلًا بلا فائدة. اغادروا، أقول، باسم الله، اذهبوا!»»

قالها بصوت خافت... وجلس. لم يحتج إلى أكثر من ذلك. وبعد ثلاثة أيام فقط، استقال «تشامبرلين»، وخلفه «تشرشل».

ولم يكن ذلك آخر ظهور لهذه العبارة. ففي يناير ٢٠٢٢، واجه رئيس الوزراء «بوريس جونسون» ضغوطًا هائلة بسبب خرقه قواعد الحظر أثناء جائحة كورونا. وفي مناظرة برلمانية، صعد النائب المحافظ «ديفيد ديفيس» إلى المنصة، وأطلق خطابه اللاسع، ثم ختمه بالقول: «سأذكّره باقتباس يعرفه جيدًا. «لقد مكثتم هنا طويلًا، بعد كل ما قدمتم من خير. باسم الله، اذهبوا!»»

ضجّت قاعة البرلمان بالهتاف. أما «جونسون»، وهو مؤرخ معروف بسيرته عن «تشرشل»، فقد تظاهر بالجهل قائلًا: «لا أعلم عمّ يتحدث. لا أعرف ما هو الاقتباس الذي يقصده.»

لكن مقطع الفيديو، الذي جمع بين «ديفيس» مقتبسًا «أمري» مقتبسًا «كرومويل»، انتشر كالنار، وتصدّر عناوين الأخبار في بريطانيا والعالم.

وبعد ستة أشهر فقط، أعلن «بوريس جونسون» استقالته.

٢. اجعلها قصيرة

إذا ما بحثت عن «أفضل العبارات القاتلة في المناظرات» في محركات البحث، فستتكرر أمامك بعض الجُمل التي رسخت في الذاكرة السياسية الأمريكية، ومنها:

- «ها أنت تعود لنفس الأسطوانة.» — قالها «رونالد ريجان» لـ «جيمي كارتر» عام ١٩٨٠، في إشارة إلى أن خصمه كثيرًا ما يكرر مزاعم لا تصمد أمام الحقيقة.
- «أين اللحم؟» — أطلقها «والتر مونديل» في وجه «جاري هارت» عام ١٩٨٤، ساخرًا من خواء برنامجه الانتخابي، مقتبسًا عبارة ساخرة من إعلان شهير لسيدة مسنة غاضبة تتساءل عن حجم شطيرة لحم ضئيلة.
- «هذه حسابات مشوشة.» — قالها «جورج بوش الابن» لـ «آل جور» عام ٢٠٠٠، متحديًا مصداقية إحصاءاته في قضية الرعاية الصحية.
- «أنت محبوبة بما يكفي، يا هيلاري.» — قالها «باراك أوباما» لـ «هيلاري كلينتون» في مناظرة عام ٢٠٠٨، مازجًا الطرافة بالسخرية، حين حاولت التخفيف من وقع انتقاده.
- «الثمانينيات يطلبون الآن استعادة سياستهم الخارجية!» — قالها «أوباما» عام ٢٠١٢ لـ «ميت رومني»، ساخرًا من وصفه روسيا بأنها العدو الجيوسياسي الأول لأمريكا.

ما الجامع بين هذه العبارات؟ إنها قصيرة، لاذعة، مباشرة. ولهذا تسمّى «جُملًا قاتلة» من النوع الذي يُختصر في «سطر واحد» — لكن تأثيره قد يمتد لسنين.

ولأقصى تأثير، كما تقول الكوميدية «كندال باين»، ينبغي أن تكون عبارتك القاتلة جملة واحدة لا أكثر. قد تمتد قليلًا إن كانت تتدرج نحو ذروة بلاغية كما فعل «بنتسن»، لكن الأفضل ألا تتجاوز عشر ثوانٍ أو خمس عشرة.

وكما قالت باين: «اجعلها قصيرة وحلوة.»

كان الإغريق، وبخاصة أهل إسبرطة، أسياد هذا النوع من الإيجاز القاتل. إلى الحدّ الذي أصبح فيه الذكاء الجاف، والسخرية المُبطّنة، يُعرف اليوم بـ «الأسلوب الإسبرطي» أو اللاكوني، نسبة إلى إقليم «لاكونيا» الذي ضم مدينة إسبرطة.

في واقعة شهيرة، بعث الملك «فيليب الثاني» المقدوني برسالة إلى قادة إسبرطة يسألهم: «هل أتيتكم كصديق أم كعدو؟»

فأجابوه بكلمة واحدة: «لا هذا ولا ذاك.»

فغضب وأرسل تهديدًا آخر: «إن دخلت أراضيكم، سأُفنيكم عن بكرة أبيكم.»

فردّ عليه الإسبرطيون: «إن.»

كلمة واحدة... هدمت تهديده.

إن قوة الجملة القاتلة تكمن في قدرتها على قَصْف خصمك وهو يسترسل في الحجج والكلام، فترد عليه بسطرٍ واحد يُربكه ويُربك الجمهور معه. لا أحد ينسى ذلك، ولا أحد يجرؤ على الرد عليه.

وإذا أردت أن ترى مثالًا حيًّا، فتأمّل ما فعله أهل إسبرطة بـ «فيليب الثاني» — لقد كادوا يُجنّونه.

٣. اختر اللحظة المناسبة

التحضير فن لا غنى عنه، لكن العفوية... هي الذروة. فحتى إن كنت قد أعددت جملتك القاتلة مسبقًا، فلا بد أن تُلقيها وكأنها وُلدت في لحظتها. وهذا ليس سهلًا أبدًا. فلكي تُتقن الضربة، عليك أن تقتنص اللحظة المناسبة في خضم الجدال، في الوقت الحقيقي، وسط فوضى النقاش، لتُسدد عبارتك الساحقة. فالتوقيت... كل شيء.

تذكّر كيف دُعيتُ عام ٢٠١٥ إلى برنامج (Question Time) على قناة BBC1، للحديث عن حرية التعبير والإسلام، بعد الهجوم الإرهابي المروّع على صحيفة شارلي إيبدو. وكان بين الضيوف المؤرخ البريطاني اليميني المتطرف «ديفيد ستاركي»، الذي

سبق أن أطلق تصريحات عنصرية مهينة، منها تحميله الثقافة الباكستانية مسؤولية الاعتداءات الجنسية، والثقافة الجامايكية مسؤولية الشغب الحضري.

في تلك الليلة، وصف الإسلام بأنه «دين متخلف»، وادعى أن «العربية لم يُكتب بها شيء مهم منذ خمسمئة عام»، ولم يكتفِ بذلك، بل حاول تشويهي بوصف متطرف، بناء على اقتباس مشوَّه لتصريح قديم لي قبل عقد من الزمن. ولمّا بلغ به التهجم مداه، ناداني ساخرًا بـ «أحمد».

كانت تلك لحظتي. رأيت الباب يُفتح أمامي لعبارة قاتلة، يمكنني بها أن أقلب الطاولة وأقود بقية حجتي من موقف القوّة. وحين أتى دوري في الرد، قلت: «ما دمتَ عاجزًا حتى عن نطق اسمي بشكل صحيح — اسمي «مهدي»، لا «أحمد» — فكيف أثق برواياتك المنتقاة عن شيء قلتُه قبل عشر سنوات؟»

انفجر جمهور البرنامج بالتصفيق، وأغرق «ستاركي» في دوامة من الصمت والارتباك، وعجز عن إكمال حديثه.

بالطبع، لم أكن لأتنبأ بخطأ «ستاركي» تحديدًا، لكنني كنت على استعداد لاقتناص أي زلة. كنت مؤهَّلًا للرد الفوري. وهذه هي الحيلة — ليس أن تنتظر الفرصة، بل أن تكون جاهزًا لها إن ظهرت. فقد تبدو هذه اللحظات محض صدفة، لكنها كثيرة في عالم المناظرات. والنادر هو أن تجد من يكون يقظًا لها، ومستعدًا لدمجها ضمن مداخلاته.

إن فن العبارة القاتلة لا يكتفي بالتحضير، ولا بالفكاهة، بل يحتاج إلى الإنصات النشط أيضًا. فكل زلة من خصمك قد تكون فرصتك الذهبية. ومع الوقت، ستُتقن هذه المهارات، وتُدرك قيمة التوقيت، وتتعلم من الكبار الذين سبقوك في هذا الميدان.

تأمّل مثلًا ما فعله «كريس كريستي» في مناظرة الجمهوريين التمهيدية في مدينة نيوهامبشير، فبراير ٢٠١٦، حين واجه خصمه «ماركو روبيو». كان «روبيو» يكرر

سطرًا محفوظًا يهاجم فيه الرئيس أوباما: «دعونا نُنهي الأكذوبة القائلة إن أوباما لا يعرف ما يفعل... إنه يعرف تمامًا ما يفعله... إنه يُغيّر هذا البلد.» ثم كرر العبارة لاحقًا بعد هجومه على سجل «كريستي» كحاكم: «دعونا نُسقِط هذه الأكذوبة... أوباما يعرف ما يفعله.»

عندها اقتنص «كريستي» الفرصة، وأشار إلى «روبيو» قائلًا للحضور: «هذا بالضبط ما يحدث في واشنطن. ضربة افتتاحية مليئة بالمغالطات، تليها عبارة محفوظة تدوم خمسًا وعشرين ثانية... كتبها له مستشاروه!»

في اثنتي عشرة ثانية، تعرّت استراتيجية «روبيو» أمام الجمهور، وانفجر القاعة بالتصفيق والضحك — حتى «روبيو» نفسه ضحك بارتباك.

لكن «كريستي» لم يكتفِ بذلك، بل تبعها بملاحظة موضوعية: «حين تكون رئيسًا أو حاكمًا، فلن تُجدي الخُطب المحفوظة نفعًا. بل تحتاج إلى حلول حقيقية لمشكلات الناس.»

ومع ذلك، عاد «روبيو» بعد دقائق ليُكرر ذات العبارة مرة أخرى، فقال: «ها هي الخلاصة... باراك أوباما يعرف ما يفعله...»

فما كان من «كريستي» إلا أن قفز مجددًا: «ها هي! الجملة المحفوظة ذات الخمس وعشرين ثانية. أمامكم!»

لقد دُمّر «ماركو روبيو» في تلك الليلة. وكان «كريستي» سيد اللحظة، لأنه كان يُنصت، ويدرك التوقيت، ويعيد تشكيل رده في اللحظة. قال لاحقًا لـ نيويورك تايمز: «الجُمل القصيرة تعمل أفضل حين تأتي بعفوية. معظم الجمل المحفوظة لا تلقى صدىً قويًا. لا بد أن تنبع من اللحظة نفسها، من قلب ما يسمعه الناس.»

*****

وهكذا يتبيّن لنا أن الجملة القاتلة ليست مجرد كلمات، بل فن مستقل بذاته، يُصقل بالتدريب، ويُتقن بالممارسة، ويزدهر حين يُطلق في وقته المناسب. نعم، عليك أن تعمل على صياغة عباراتك، وأن تدخل أي مناظرة وأنت متأهّب. لكن تذكّر أن الإعداد لا يغني عن اليقظة اللحظية.

فحين تحتدم المواجهة، ويتسارع النزال الكلامي، عليك أن تغتنم الفرصة التي تلوح — سواء كانت بإطلاق عبارتك المصقولة في اللحظة المثلى، أو بتعديل مسارك والتفاعل مع زلّة خصمك أو سهوه الفادح.

ومع كل ذلك، لا تنسَ هذه القاعدة الذهبية: لا تراهن بكل حججك على جملة قاتلة واحدة. فالمضمون، كما الشحنة العاطفية، لا يقلان أهمية عن البلاغة.

فكما قال «جورج بوش الابن»: قد تمنحك العبارة القاتلة لحظة نصر، لكنّها لا تضمن لك البقاء بعد انتهاء السجال.

فالعبارات القاتلة تنجح عندما تكون جزءًا من إستراتيجية متكاملة: تشمل الطعن في منطق خصمك، والتشكيك في مصداقيته، وكسب قلوب الجمهور. أما أن تتكئ على عبارة واحدة، فذاك وهمٌ لا يدوم.

تأمل مثلًا ما وقع لـ «دان كوايل» في مناظرته الشهيرة عام ١٩٨٨: خسر المناظرة أمام «لويد بنتسن»، وكان ردّ الأخير «أنت لست جاك كينيدي» قد دوّى في الأذهان لعقود، وأصبح يُستشهد به في كل مناسبة سياسية حادة.

ومع ذلك، وبعد ثلاثة أشهر فقط، كان «دان كوايل» هو من أقسم اليمين نائبًا للرئيس، لا «بنتسن».

الخلاصة؟

العبارة القاتلة سلاح، لكنها ليست النصر الكامل. إنما هي ومضة في معركة، لا تغني عن الخطط، ولا تعفي من الاتقان.

الفصل العاشر

نَصْبُ الفِخَاخ

«معرفة موضع الفخّ هي الخطوة الأولى لتفاديه».

— «الدوق ليتو أترايدس»، من رواية «كثيب» لفرانك هيربرت

حين كنتُ صبيًّا في ثمانينيات القرن الماضي، كنتُ مفتونًا بثلاثية أفلام «رامبو» الأصلية: «الدم الأول» (First Blood)، و«رامبو: الدم الأول الجزء الثاني» (Rambo: First Blood Part II)، و«رامبو ٣» (Rambo III). شاهدتها مرارًا، وأعدت مشاهدتها عبر السنين.

والآن، إليك سؤالًا طريفًا يتعلق بعالم السينما: في الفيلم الأول، كم عدد القتلى الذين يسقطون على يد «جون ج. رامبو» (John J. Rambo)، الشخصية التي أداها «سلفستر ستالون» (Sylvester Stallone)؟

الإجابة مفاجئة: لا أحد. فعلى خلاف ما يوحي به العنوان، لا يقتل «رامبو» أحدًا في الموسم «الدم الأول». ولا نراه يطعن أو يطلق النار أو يفجر خصومه إلا في الجزأين الثاني والثالث، حيث يسقط العشرات منهم صرعى.

أما في الفيلم الأول، فيتبنّى «رامبو» استراتيجية مختلفة تمامًا. إذ يختبئ هذا الجندي العجوز، المخضرم في حرب فيتنام، في إحدى الغابات، هاربًا من مطاردة شرطيّ حاقد في بلدة خيالية تُدعى «هوب» (Hope) بولاية واشنطن (Washington). وبدلًا من المواجهة المباشرة، يُعدّ لهم فِخاخًا متعددة غير قاتلة: أشواك، عصيّ، حُفَر... وغيرها.

ويقع الشرطي ورجاله في شَرَكها الواحد تلو الآخر دون أن يشعروا، حتى يحدث الانفجار.

ولِمَ أحكِ لك عن فيلم أكشن قديم مغمور؟ لأن من أمثل طرق الانتصار في الجدل أسلوب «جون ج. رامبو»: نصب فخاخ بلاغية خفية، ثم الجلوس ببرود في انتظار أن يهرع خصمك نحوها.

*****

تُعرِّف «ميريام-ويبستر» (Merriam-Webster) الفخَّ (booby trap) بأنه «مصيدة لمن لا يتوقعها أو لمن لا يشك بها»، أو «حفرة خفية». أما كلمة «booby» ذاتها، ففي هذا السياق، لا علاقة لها بالطيور ولا بجسد الإنسان، بل هي مشتقة من الكلمة الإسبانية «bobo» التي تعني «أحمق، غبي، ساذج».

ومغزى هذا الفصل أن يرشدك إلى كيفية نَصْب الفِخاخ اللفظية عبر أسئلة أو تعليقات تبدو بريئة، لكنها تُسقط خصمك في دائرة السخرية والعجز، وتُظهره في صورة الغافل أو الأبله أو حتى العاجز عن النطق.

وسرّ خطورة هذا النوع من الفخاخ وفرادته، هو أن ضحيته يقع فيه بنفسه دون أن يدري. وفي النقاشات والحوارات، يكون تأثيره مدوّيًا، إذ يفقد المتحدث رباطة جأشه فجأة، بعد ساعات من التحضير أو الحديث المتواصل، ويبدأ في التلعثم.

فكيف تزرع هذا الفخ في قلب النقاش؟ وكيف تستدرج خصمك ليمشي بقدميه نحو الحفرة؟ وما أنواع الفخاخ البلاغية التي يمكنك نصبها دون أن تُكتشف في خضمّ الحوار؟

إليك ثلاثًا من أحب الحيل البلاغية إلى قلبي لنصب الفخاخ لخصومك الغافلين.

١. أوقِعهم في فخ كلماتهم

كما أوضحتُ في فصل «الإيصالات»، فإن استخدام كلمات الخصم ضده هو وسيلة فعالة لزعزعة مصداقيته ومصداقية حججه، ومن ثم السيطرة على مسار النقاش لصالحك. لكن الطريقة الأذكى لاستخدام كلمات الخصم كفخ، هي إدخالها في الحديث من دون أن تفضح أنها صادرة عنه.

في الواقع، إنها حيلة قديمة يعشقها مقدمو البرامج التلفزيونية، خصوصًا مع السياسيين والشخصيات العامة — وخاصة من اعتادوا الحديث والخُطب لعقود. فكثيرًا ما يعجز هؤلاء عن تذكّر ما قالوه حرفيًا في السابق، فإذا عثرت لهم على قولٍ قديم يناقض مواقفهم الحالية... فقد نصبت الفخ بنجاح.

الأمر ليس يسيرًا بالطبع. لا بد من التحضير والبحث المسبق. ولكن في زمن وسائل التواصل الاجتماعي، لم يعد السياسيون وحدهم من يحملون أرشيفًا ممتدًا من التصريحات. تستطيع غالبًا العثور على اقتباس ملائم للفخ في حسابات خصمك على «فيسبوك» أو «تويتر»، ثم تنسج عليه هجومك بما لا يدع له فرصة للهرب أو الإنكار. فالتنفيذ هو مفتاح النجاح.

في عام ٢٠١٥، أجريتُ مقابلة على قناة «الجزيرة الإنجليزية» مع الجنرال الأميركي المتقاعد «مايكل فلين»، الذي أصبح لاحقًا أول مستشار للأمن القومي في إدارة «دونالد ترامب» — لكن لمدة ٢٣ يومًا فقط. كان معروفًا بتشدده تجاه إيران، وعدائه للاتفاق النووي الذي أبرمه الرئيس «أوباما» مع طهران. وخلال التحضير، عثر فريقي على شهادة أدلى بها «فلين» أمام الكونغرس، حين كان مديرًا لوكالة استخبارات الدفاع، وقد خفف فيها من خطر إيران.

لقد حان وقت الفخ!

قلتُ: تكرر الحديث عن تهديد إيران وبدأتَ كلامَك بالإشارة إلى سلوكها السيئ. أليس صحيحًا، جنرال، أن إيران، رغم كل تصرفاتها، من حيث مستوى التهديد، «من

غير المرجح أن تبادر أو تتعمد إشعال صراع أو شنّ هجوم استباقي ضد الولايات المتحدة»؟

فلين: إيران؟ لا، لا أظن... لا أعتقد أن هذا...

أنا: لا توافق على هذا التصريح؟

فلين: لا أعتقد أنه دقيق. لا أظن أنه تصريح صحيح.

أنا: هذا التصريح، جنرال، هو تصريحك أنت. من فبراير ٢٠١٤.

لا شيء يفوق متعة رؤية الخصم يتخبط لحظة يُفاجأ فيها بسماع كلماته القديمة تُرد عليه دون أن يعرف. بل الأعظم من ذلك هو المشهد التالي: لحظة الارتباك المذهلة التي تغمر وجهه حين يُدرك الحقيقة. إنها لحظة لا تُنسى إن أحكمتَ إخراجها.

حتى لو كان الخصم يدرك أن الكلمات كلماته — فالجمهور غالبًا لا يعلم. ففي مناظرة عام ٢٠١٩ في لندن، نظمتها «Intelligence Squared»،[١] واجهت الباحث والكاتب «مأمون فندي». دافع عن السعودية ضد تهم التطرف بشن هجوم على «الإخوان المسلمين»، زاعمًا أن السعودية هي «الركيزة» للتطرف، بل ووصف «أسامة بن لادن» — وهو سعودي — بأنه «صديق مقرّب من قناة الجزيرة». قال ذلك ناظرًا إليّ ساخرًا، باعتباري مذيعًا في «الجزيرة» آنذاك.

لكنني لم أغضب. لأنه، ببساطة، وقع في الفخ الذي كنت أريده أن يقع فيه: أن يدافع بصراحة عن السعودية، وأن يهاجمني شخصيًا. لأتمكن من الرد بما خططت له.

١- «Intelligence Squared» — أو «Intelligence²» — هي منصة عالمية للمناظرات تأسّست في لندن عام ٢٠٠٢، تهدف إلى رفع مستوى الحوار العام عبر تنظيم مناظرات حيّة بأسلوب «أكسفورد» الكلاسيكي، حيث يتقابل فريقان يؤيدان أو يعارضان قضية معينة، ويُطلب من الجمهور التصويت قبل وبعد المناظرة لقياس التأثير. تستضيف المنصة مفكرين وشخصيات بارزة من مختلف المجالات، وتُبث مناظراتها عبر الإنترنت لجمهور عالمي، ساعية إلى تعزيز التفكير النقدي وتقديم مساحة راقية للاختلاف والحوار العقلاني البنّاء. (المترجم)

قلت له: «دعني أذكّرك، يا مأمون، بما كتبته في التسعينيات في صحيفة «Christian Science Monitor». يومها كتبت أن مصر يجب ألا تنصاع لـ «الإسلام على الطريقة السعودية... رأيتُ طلابًا متطرفين يسافرون إلى السعودية... ويعودون لتوزيع الكتب... التطرف السعودي يُقلق المصريين... يجب كبح النفوذ السعودي.»

وكان كاتب هذا المقال: «مأمون فندي».

تلاشت الابتسامة المنتصرة من وجهه. قال ساخرًا وهو يتهكم: «أحسنت»، وسط تصفيق الجمهور. لكنني كنت أنا من وُفّق إلى الجملة القاتلة الأخيرة في تلك المنازلة: «كلماتك أنت، يا مأمون.»

٢. أوقِعهم في التناقض

كثير منكم شاهد على الأرجح فيلم «بضعة رجال صالحين» (A Few Good Men) للمخرج «روب راينر» (Rob Reiner) عام ١٩٩٢. وحتى إن لم تكن قد شاهدته، فلا بد أنك سمعتَ بالمشهد الأسطوري في قاعة المحكمة: «أريد الحقيقة!» يصرخ بها المحامي العسكري «دانيال كافي» (Daniel Kaffee) الذي يؤدي دوره «توم كروز»، ملوّحًا بقبضته نحو منصة الشهود، ليُقابله «جاك نيكلسون» (Jack Nicholson) بدور الكولونيل «ناثان جيساب» (Nathan Jessup) صارخًا: «أنت لا تستطيع تحمّل الحقيقة!».

لكن ما قد يغيب عن الذاكرة هو الحوار الذي سبق هذه المواجهة الصاخبة. كان «كافي» قد نصب فخًّا محكمًا لـ «جيساب» الذي اشتبه بأنه أصدر أمرًا غير رسمي، يُعرف بـ «الرمز الأحمر» (code red)، أدى إلى وفاة الجندي «ويليام سانتياجو» (William Santiago)، لكنه لم يكن يملك دليلاً قاطعًا على ذلك.

يبدأ «كافي» باستدراج «جيساب»، الجالس في قفص الشهود، ليصرّح تحت القسم أن جنوده لا يعصون الأوامر أبدًا: «نحن ننفذ الأوامر يا بني. ننفذ الأوامر وإلا مات الناس. بهذه البساطة». ثم يدفعه للاعتراف كذبًا بأنه قد وافق على نقل «سانتياجو» حفاظًا على سلامته، بعدما كشف الأخير عن انتهاكات زميل له. وهنا ينقض المحامي على التناقض الصارخ في الشهادة: «لقد أكدتَ منذ لحظات أن رجالك لا يتصرفون من تلقاء أنفسهم. إنهم يطيعون الأوامر أو يلقون حتفهم. فكيف تعرّض سانتياغو للخطر، إن لم يكن قد تلقّى أمرًا منك، أيها الكولونيل؟».

تظهر على وجه «جيساب» ملامح الذهول، وتضيق عيناه إدراكًا للكارثة. لقد سقط في فخ التناقض المميت وهو تحت القسم. وكان رد فعله المتشنج خير دليل: «أيها الوغد الصغير المتغطرس!» وبعد لحظات، يعترف: نعم، هو من أصدر الأمر الذي أودى بحياة «سانتياجو». لقد نال كافي «الحقيقة».

منذ مراهقتي، وأنا مفتون بهذا الفيلم. كنت طالبًا في إحدى مدارس شمال لندن في تسعينيات القرن الماضي، وطلبت من زميل لي في صف التمثيل أن يشاركني أداء المشهد في عرض مدرسي. لكنه تغيّب في اليوم الموعود، فوجدت نفسي واقفًا أمام عشرات الطلاب وأستاذ دراما متجهم، أؤدي دور كل من «كافي» و«جيساب» معًا: أقف، ثم أجلس، ثم أقف مجددًا. عشر دقائق كانت أقرب إلى الهذيان.

لكنني بعد ذلك استعرتُ أسلوب «كافي» في استجواب الشهود لأستخدمه في مقابلاتي التلفزيونية الحادة. ففي عام ٢٠١٥، جلست أمام الاقتصادي البريطاني الشهير «السير بول كولبير» (Sir Paul Collier)[١] في مناظرة عامة داخل «اتحاد

١- السير بول كولبير (Sir Paul Collier) هو اقتصادي بريطاني بارز، متخصص في اقتصاديات التنمية، ويُعرف بتحليلاته العميقة لأسباب الفقر والتخلف في الدول النامية، خصوصًا في أفريقيا. يشغل منصب أستاذ في جامعة أكسفورد، واشتهر عالميًّا بكتابه «الثلث المتروك» (The Bottom Billion)، حيث بيّن كيف أنّ نحو مليار إنسان عالقون في دول فاشلة تُعاني من الحروب والفساد وضعف المؤسسات، وطالب بسياسات دولية جريئة تشمل المعونات، والتدخل الذكي، وبناء الدولة. تركز أعماله على إصلاح العقد الاجتماعي، وتقوية الدولة، وتحقيق توازن بين السوق والعدالة. وقد مُنح لقب فارس عام ٢٠١٤ تقديرًا لإسهاماته في قضايا الفقر والتنمية الدولية. (المترجم)

أكسفورد». رغم أنه قدّم نفسه كمعتدل ليبرالي، فإن آراءه بشأن الهجرة واللجوء كانت محافظةً، بل ومتشددة. وقد ألّف كتابًا بعنوان «الخروج: كيف تغيّر الهجرة عالمنا» (Exodus: How Migration Is Changing Our World)، لاحظتُ فيه تناقضًا ملفتًا حول استخدامه لعبارة «البريطانيين الأصليين» — في تعبير ينطوي على نبرة عنصرية مقلقة.

فجعلت هذا التناقض محورًا لمداخلتي:

أنا: تُكثر من استخدام عبارة «البريطانيين الأصليين» في كتابك، وهي عبارة تحمل دلالات ثقيلة عند بعض أطياف اليمين المتطرف. كيف تُعرّف البريطاني الأصلي؟

كوليير: ينبغي أن نملك تعريفًا ما لغير المهاجرين.

أنا: وما هو هذا التعريف؟

كوليير: يمكننا أن نقول ببساطة: «أصلي».

أنا: ولكن ماذا يعني ذلك؟

كوليير: إن كان هناك مفهوم للمهاجر، فلا بد أن يكون هناك مفهوم لغير المهاجر.

أنا: وما هو إذًا مفهوم غير المهاجر؟

كوليير: وما هو تعريفك أنت للمهاجر، مهدي؟

أنا: حسنًا، هل أنا بريطاني أصلي؟

كوليير: هل وُلدت هنا؟

أنا: نعم.

كوليير: إذًا، نعم، أنت بريطاني.

أنا: إذًا، فكل من وُلد هنا يُعدّ بريطانيًا أصليًا؟

كوليير: هذا مقبول، نعم.

أنا: حسنًا، في كتابك قلتَ إن البريطانيين الأصليين أصبحوا أقلية في لندن بحسب تعداد ٢٠١١. لكن هذا التعداد يُظهر أن ٦٣٪ من سكان لندن وُلدوا في بريطانيا. فكيف يكونون أقلية؟ الطريقة الوحيدة هي أن تحصر التعريف بـ «البيض البريطانيين». وهذا تعبير تكرر منك في عدة مقابلات ومقالات، منها في «ديلي ميل» و«نيو ستيتسمان»...

كوليير: يمكنك أن تنظر إلى الجيل الثاني.

أنا: أسألك ببساطة: أليس هذا خطأ في كتابك؟ تقول إن البريطانيين الأصليين أقلية في لندن، وهم ليسوا كذلك. ٦٣٪ ليسوا أقلية.

كوليير: إن كنتَ تسعى لتسجيل نقطة...

أنا: لست أسعى إلى تسجيل شيء. أنا أطرح سؤالًا على أستاذ اقتصاد: هل وقعتَ في خطأ واضح؟

كوليير: لا، لم أفعل.

أنا: وكررتَ هذا في «ديلي ميل».

كوليير: لم أفعل.

أنا: وكررتَه في صحيفة «نيو ستيتسمان»، و«إيكونوميست»...

كوليير: لا، لم أرتكب خطأ. هذا تصريح واضح المعنى.

أنا: فسّر لي معنى «أصلي».

كوليير: الكلمة تحمل تعاريف متعددة...

أنا: لكنك منذ لحظات قلت إن المقصود هو «المولود هنا».

كوليير: نعم، وهذا تعريف أعطيتك إياه.

أنا: لكنه لا ينطبق على هذا السياق.

كولبير: لا، لا ينطبق.

أنا: فماذا ينطبق إذًا؟

كولبير: الجيل الثاني.

أنا: الجيل الثاني؟ إذًا، وفق هذا، أنا لست من السكان الأصليين؟

كولبير: أمم، حسنًا، بالتأكيد.

أنا: فهل أنا من السكان الأصليين أم لا؟

كولبير: بالطبع أنت كذلك.

انفجرت القاعة ضحكًا، بينما عجز الاقتصادي المتوّج بالجوائز عن الخروج من شبكة تناقضاته. ولم يضحك هو. بل غادر قاعة «اتحاد أوكسفورد» تلك الليلة في صمت، من دون أن يُودّع أحدًا.

لاحظ أنني لم أترك له مجالًا للهرب. لم أسمح له أن يتنصل من كلماته أو يُشير بيده إلى الغموض. أجبرته على الجلوس وسط التناقض، إما أن يشرحه... أو أن يعجز. هكذا تنصب فخ التناقض بإحكام.

٣. أوقِعهم بسؤال

يمكننا أن نستخدم حيلة مشابهة في أسلوبنا الثالث لنصب الفخاخ: أن تُسدّد إلى خصمك سؤالًا يبدو بسيطًا مباشرًا، لكنه في حقيقته فخٌّ مُحكم.

كيف يمكن لسؤال واحد أن يكون فخًا؟ ببساطة، تطرح سؤالًا تعرف مسبقًا، من خلال تحضيرك، أن خصمك لن يستطيع الإجابة عنه — أو لن يجرؤ على ذلك.

وغالبًا لا تكمن قيمة السؤال في الجواب نفسه — ولا حتى في غياب الجواب! — بل في لحظة الارتباك التي يدفع فيها الخصم إلى التفكير فيه. ما إن يضطرب إيقاعه، يقع في المصيدة.

خذ مثلًا الصحفي والمفكر البريطاني الأمريكي الراحل «كريستوفر هيتشنز» (Christopher Hitchens)، الذي عُرف ببراعته الخطابية، وخصوصًا في نصب هذا النوع من الفخاخ. في عام ١٩٩١، قبيل حرب الخليج، ظهر في مناظرة تلفزيونية مباشرة على قناة (CNN) مع الممثل الشهير وناشط الحزب الجمهوري «تشارلتون هيستون» (Charlton Heston)، الذي كان يؤيد التدخل العسكري في العراق. فباغته «هيتشنز» بسؤال بسيط في ظاهره:

هيتشنز: اسمح لي أن أسأل السيد «هيستون». هل يمكنه أن يسرد لنا، باتجاه عقارب الساعة، أسماء الدول التي تحد العراق، بدءًا بالكويت؟

هيستون: نعم بالطبع. هذه الحدود ستكون متغيرة، كما أظن. إيران والعراق يشهدان بذلك...

هيتشنز: هل تستطيع فعلًا؟ لن يستغرق الأمر دقيقة.

هيستون: دعني أُكمل... الكويت، البحرين، تركيا، روسيا، آه، إيران.

هيتشنز: بالضبط. لا تعرف، أليس كذلك؟ ليس لديك أدنى فكرة عن موقع العراق على الخريطة، ومع ذلك تؤيد قصفه بناءً على مزاج رئيس جمهوري!

مقدم CNN: لست متأكدًا من أن إتقان الجغرافيا اللحظي يُعدّ عاملًا حاسمًا في النقاش...

هيتشنز: لا أدري. لكن إن كنت تؤيد قصف بلد ما، فعلى الأقل يجدر بك أن تعرف أين يقع!

كان «هيتشنز» مستعدًا. نصَب فخّه بحذر، وكان جاهزًا لأي محاولة تفادٍ. أما «هيستون»، فقد اختار الإجابة بثقة، ووقع في المصيدة.

(ولمن يتساءل: الجواب الصحيح هو — الكويت، السعودية، الأردن، سوريا، تركيا، وإيران... نعم، اضطررت إلى البحث عنها أنا أيضًا!)

وقد جرّبتُ هذه الحيلة بنفسي. ففي عام ٢٠١٤، في مناظرة ببرنامج «وجهًا لوجه» (Head to Head) داخل «اتحاد أكسفورد»، قابلت الأكاديمي الصيني الموالي للحكومة «تشانج وي وي» (Zhang Weiwei). حين أشار أحد الحضور إلى انتهاكات حقوق الإنسان في التبت، بادرتُ بالسؤال:

أنا: وفقًا للدراسات، قُتل ما بين نصف مليون وأكثر من مليون تبتي خلال العقود الستة الماضية.

تشانج: هذا خطأ تمامًا. يمكنك مراجعة الإحصائيات.

أنا: حسنًا، أخبرني، كم عدد التبتيين[١] الذين قُتلوا منذ عام ١٩٥٠؟

تشانج: لا، لا، لا...

أنا: لا، قل لي كم؟

تشانج: راجع عدد السكان في عام ١٩٥٠، وعددهم اليوم.

أنا: طرحت عليك سؤالًا مباشرًا. الدراسات تقول نصف مليون إلى مليون. وأنت ترفض هذا. فما هو رقمك؟

١- التبتيون هم السكان الأصليون لمنطقة التبت الواقعة في أعالي هضبة الهيمالايا، ولهم هوية ثقافية ودينية مميزة ترتكز على البوذية التبتية. منذ دخول القوات الصينية إلى التبت عام ١٩٥٠، تعرّض التبتيون لحملة قمع شديدة، شملت انتهاكات حقوق الإنسان، وتدمير المعابد، وتقييد الحريات الدينية، وفرض اللغة والثقافة الصينية. تشير تقديرات حقوقية إلى مقتل ما بين نصف مليون إلى أكثر من مليون تبتي منذ ذلك الحين، وهو ما يُنكره المسؤولون الصينيون، معتبرين أن زيادة عدد السكان تنفى هذه الاتهامات. لذلك، فـ «التبتيون» في هذا السياق هم شعب واقع تحت الاحتلال، موضوع جدل حقوقي وسياسي حاد بين الصين والعالم. (المترجم)

تشانج: هذا سؤال خاطئ...

في هذه اللحظة، انفجر الجمهور بالضحك. حتى «تشانج» نفسه ضحك، لكن بقلق. ثم اعترف أخيرًا: «لا أعرف الإجابة».

فقلت له فورًا: «إذن، إن كنت لا تعرف، فربما لا ينبغي أن ترفض الدراسات الموجودة».

كنت أعلم أن «تشانج» لن يجرؤ على تأييد أي رقم يوحي بأن النظام الصيني متورط في سفك هذا الكم من الدماء. لم أكن أريد منه الموافقة، بل أن أُظهر للجمهور عجزه عن الإجابة.

لاحظ أن هذه الأسئلة، رغم بساطتها الظاهرة، تنطوي على فخ عميق. لأنها تُجبِر خصمك على التوغل في تفاصيل واقعية لا يمكنه المراوغة فيها. فلو سألت «هيتشنز»: «ما رأيك في وجود أمريكا في العراق؟» لردّ بجاهزية. ولو سألت «تشانج»: «ما ردك على انتهاكات الصين؟» لقدم إجابة محفوظة. لكن عندما يُضطر للإجابة عن رقم دقيق، يُسحب إلى أرض لا يُجيد الوقوف عليها.

*****

هل عليّ أن أشعر بالذنب لأني أحرجت «مأمون فندي» في لندن؟ أو لأني أربكت «كوليير» و«تشانج» في أكسفورد؟ أو لأن «هيتشنز» أحرج «هيستون» على الهواء في (CNN)؟

أبدًا. في الحب، والحرب، والمناظرات — وهي حرب خطابية في نظري — كل شيء مباح. عليك أن تستخدم كل ما لديك من أدوات الخطابة. كن مثل «جون ج. رامبو» (John J. Rambo) في غابات واشنطن: حضّر، خَطّط، ثم استدرج خصمك إلى فخ لا يراه قادمًا. استخدم عنصر المفاجأة. قدّم عبارة، أو اقتباسًا، أو سؤالًا يبدو بريئًا، لكنه قاتل. حتى تأتي اللحظة — فرقعة. يُفتح الفخ، وتُحسم الجولة لصالحك.

رامبو، في بداية فيلم «الدم الأول: الجزء الثاني» (First Blood Part II)، يسأل قائده: «هل سنفوز هذه المرة؟».

والجواب هو: باستخدام الفخاخ الخطابية... يمكنك أن تفوز دائمًا.

الفصل العاشر

احذر من الثرثرة

«الطاقة المطلوبة لدحض الهراء تفوق بكثير تلك اللازمة لاختلاقه».

— «ألبرتو براندوليني»، مبرمج حاسوب

كانت تلك أول مناظرة رئاسية متلفزة في حملة انتخابات الرئاسة الأمريكية لعام ٢٠٢٠، حيث واجه الرئيس حينها «دونالد ترامب» خصمه «جو بايدن»، نائب الرئيس السابق، في مدينة كليفلاند، تحت إدارة المذيع «كريس والاس» (Chris Wallace). وبرغم أن يوم الاقتراع كان لا يزال على بُعد أكثر من شهر، فإن انتشار جائحة «كوفيد-١٩» قد دفع العديد من الولايات إلى توسيع خيارات التصويت المبكر. وفي خضم ذلك، بدأ «ترامب» وفريقه بزرع الشكوك في نفوس الناخبين حول تزوير الانتخابات ومشروعية العملية الديمقراطية برمتها.

وفي الجزء الختامي من المناظرة، طرح «والاس» القضية بصراحة على المرشحين، سائلاً: «ما مدى ثقتكم في أن تكون هذه الانتخابات نزيهة؟... وما الذي أنتم مستعدون لفعله لطمأنة الشعب الأمريكي بأن الرئيس القادم سيكون هو الفائز الشرعي؟»

أجاب «بايدن» أولًا، مؤكدًا ثقته بالعملية الانتخابية واستعداده لاحترام نتائجها، سواء فاز أم خسر. ثم جاء دور «ترامب»... فاستعدوا.

والاس: سيد الرئيس، لديك دقيقتان.

ترامب: عندما أسمع «جو» يتحدث عن انتقال السلطة، أتساءل: أي انتقال؟ لم يكن هناك انتقال عندما فزت. لقد ربحت تلك الانتخابات. وإذا نظرتم إلى «هيلاري كلينتون»، إلى كل ما جرى، ستدركون أنه لم يكن هناك انتقال فعلي، بل مؤامرات لإسقاطي. لقد تجسسوا على حملتي منذ اليوم الأول، بل قبل أن أبدأ. منذ لحظة نزولي السلم المتحرك مع زوجتي، بدأت الفوضى. لقد كانوا عارًا على البلاد، وأمسكنا بهم. نعم، أمسكنا بهم جميعًا. لدينا كل شيء مسجل. وبالمناسبة، أنتم من أوحى باستخدام قانون «لوجان» ضد الجنرال «فلين». عليكم مراجعة ذلك. كنا نراقبكم، و«أوباما» كان يعلم بالأمر. فلا تحدثوني عن انتقال سلمي. أما البطاقات الانتخابية، فالوضع كارثي. صحيح أن الطلب على بطاقة اقتراع أمر مشروع، حيث تُرسل إليك فتُعيدها، وقد فعلت ذلك بنفسي. لكنهم الآن يرسلون ملايين البطاقات دون طلب. إنها وصفة للتزوير. لقد عُثر على بطاقات في الجداول، وبعضها باسم «ترامب» أُلقيت في سلة مهملات. تُرسل إلى كل مكان. أرسلوا بطاقتين في منطقة ديمقراطية، بل أرسلوا ألفًا. الجميع حصل على بطاقتين. إنها مهزلة لم يُشهد لها مثيل. لكن في المقابل، الثالث من نوفمبر سيكشف كل شيء. الناس راضون عن أدائنا، وسنحقق نتائج طيبة. لكن، في الحقيقة، قد لا نعرف النتائج لشهور. هذه البطاقات منتشرة في كل مكان. انظروا إلى ما حدث في «مانهاتن»، و«نيو جيرسي»، و«فرجينيا». هناك خسائر بنسبة ثلاثين وأربعين في المئة. هذا تزوير، ومهزلة. هل تتخيلون أنهم يطالبون بإرسال البطاقة قبل العاشر من نوفمبر؟ أي بعد أسبوع من موعد إعلان النتائج نظريًا!

والاس: حسنًا.

ترامب: لدينا ولايات كبرى على هذا النحو...

والاس: انتهى الوقت، سيدي...

ترامب: كلها تحت إدارة الديمقراطيين ——

والاس: الدقيقتان تعنيان دقيقتين.

ترامب: كلها يديرها الديمقراطيون.

والاس: الرئيس ترامب... أنا، أنا،...

ترامب: الانتخابات مزورة.

في تلك اللحظة، بدأ الاثنان يتحدثان في وقت واحد، حتى استعاد «كريس والاس» السيطرة على الحوار. ولكن، يا للارتباك! من أين تبدأ في تفنيد كل تلك الادعاءات الزائفة التي نسجها الرئيس السابق في هذيان عشوائي، نُقل على الهواء مباشرة أمام عشرات الملايين؟

وإليكم بعض الحقائق الأساسية التي ينبغي التذكير بها:

- كان هناك انتقال فعلي للسلطة بعد فوزه.
- «هيلاري كلينتون» ليست مجرمة.
- لم تحاول تدبير انقلاب.
- لم يكن هناك تجسس على حملته.
- لم يُقبض على أحد.
- لا وجود لأي تسجيلات.
- بطاقات التصويت عبر البريد لم تكن كارثة.
- لم تقع أي حالة تزوير انتخابي كبيرة.
- لم تُعثر على بطاقات في الجداول.
- لم يحصل الناس على بطاقتين.
- لم يحدث شيء في «مانهاتن» أو «نيو جيرسي» أو «فرجينيا».
- لا أحد يمكنه التصويت بعد يوم الانتخابات.
- الانتخابات لم تكن مزورة.

حفنة من الأكاذيب، وأنصاف الحقائق، والمبالغات — تجاوز عددها الثلاث عشرة — تفجّر بها «ترامب» خلال دقيقتين فقط، بمعدل كذبة كل تسع ثوانٍ! فهل كان لدى «والاس» أو «بايدن» الوقت أو القدرة لتفنيد كل تلك المزاعم، أو حتى معظمها؟

قطعًا لا.

وهذا هو مكمن الخطر. فربما دون أن يدري، كان «ترامب» يستخدم أسلوبًا يُعرف في أوساط الخطابة والمناظرات باسم «الانهمار الثرثاري» (Gish Gallop). وهي طريقة تعتمد على إغراق الخصم بفيض من الادعاءات السخيفة أو الزائفة في وقت وجيز، بحيث يستحيل عليه الرد عليها جميعًا أو حتى على بعضها. غايتها الوحيدة: أن تُقحم خصمك في دوامة من المغالطات والتشتيتات التي تُفقده القدرة على الرد.

يتفق كثيرون من أنصار «ترامب» وخصومه على أن هذه الحيلة هي سلاحه المفضل عند المواجهة، سواء أمام خصم سياسي أو محاور إعلامي. وقد وصفه الكاتب اليساري «ويليام ريفرز بيت» (William Rivers Pitt) بأنه «البطل العالمي بلا منازع في فن الانهمار الثرثاري»، مؤكدًا أن «ترامب» يعتلي المنابر ويخوض المناظرات مُطلِقًا كرات من الهراء الكوني، تنهال في سيل متشابك من العبارات المربكة، التي تُلقى ثم تُهمل بلا تصويب أو دحض، بينما تتدحرج كرة كلامية جديدة على الفور.

ومن الضفة المقابلة، أوضح «ستيف بانون» (Steve Bannon)، كبير مستشاري «ترامب» السابق، في مقابلة مع الصحفي «مايكل لويس» (Michael Lewis) عام ٢٠١٨، فلسفة هذا النهج قائلاً: «الديمقراطيون لا يهمون... المعارضة الحقيقية هي الإعلام. والطريقة المثلى للتعامل معهم هي أن نغمر الساحة بالهراء».

وهذا بالضبط ما يُراد من هذا الأسلوب: أن تُغرق خصمك في سيلٍ من الأكاذيب والتلفيقات والتشتيتات، تُسقط عليه دفعة واحدة كحمولة من العبث اللفظي، لا يمكن تطهيرها دون التلطخ بها.

يؤكد «كارل ألفياني» (Carl Alviani) في مجلة «كوارتز» (Quartz) أن من يستخدم هذه التقنية يدرك تمامًا أن تفنيد الادعاء الكاذب يستهلك وقتًا وطاقة أكبر بكثير من إطلاقه. وغالبًا ما لا يمتلك خصمه تلك الموارد. فيستغلون ذلك، ويدّعون النصر حين تعجز عن الرد على جميع مزاعمهم. ولهذا ينهالون عليك بسيل من الأكاذيب، لأنهم يعلمون أنك لن تتمكن من الرد إلا بعد فوات الأوان، وبعد أن يكونوا قد ألقوا كذبة تلو الأخرى بلا هوادة. إنها استراتيجية تعتمد على كثرة الكلام لا عمقه، وعلى ما يُعرف بـ «البرهان بالإغراق» أو، كما يُقال، «التضليل بالهراء».

يريد صاحب الانهمار الثرثاري أن يوهم الجمهور بأن الحق إلى جانبه، مستندًا إلى كثرة الأمثلة لا صدقها. فدائمًا لديه عبارات صادمة: «الجداول! سلال القمامة! فرجينيا!». إنها حيلة قائمة على التلاعب، وليس على الحقيقة، وعلى شكل وطريقة الكلام، لا على جوهره وصدقه، كما وصفها باحثو «راشونال ويكي» (RationalWiki).

إنها وسيلة فعّالة في خداع الجمهور، وإن كانت مجافية للأمانة. ورغم أن «ترامب» قد يكون من أمهر من مارس هذا الفن، إلا أنه لم يكن أول من ابتكره.

فمن أين نشأ مصطلح «الانهمار الثرثاري»؟ وكيف السبيل إلى مواجهته؟

تعرّف إلى «جش» صاحب «الانهمار الثرثاري»

كان «دوان تولبرت جِش» (Duane Tolbert Gish) عالم كيمياء حيوية يُنكر نظرية التطور، وشغل منصب نائب رئيس «معهد أبحاث الخلق» (Institute for Creation Research – ICR). وقد ظلّ هذا المعهد، الذي يتخذ من «دالاس» مقرًا له، يسعى إلى ترسيخ ما يُعرف بالخلقوية الشابة، وهي رؤية دينية تستند إلى سفر التكوين، ترى أن كل أشكال الحياة على الأرض خُلقت خلال ستة أيام على يد إله العهد القديم، قبل ما لا يزيد على عشرة آلاف عام، دون أن يكون للتطور دور في نشأتها.

بل إن المعهد، كما أفادت صحيفة (San Antonio Express-News) عام ٢٠١١، حاول إرغام ولاية «تكساس» على السماح له بمنح درجات ماجستير في تعليم العلوم من منظور توراتي. غير أن محكمة فدرالية رفضت الدعوى عام ٢٠١٠، ووصفتها بأنها مطوّلة، مفككة، غير مترابطة، وتفتقر إلى الصلة بالموضوع.

لكن رغم فشل مؤسسته قانونيًا، لمع نجم «جِش» في ساحات المناظرات العامة، حيث خاض مواجهات متكررة ضد أنصار نظرية التطور في أنحاء الولايات المتحدة، وانتزع انتصارات متوالية. غير أن فوزه لم يكن مستندًا إلى قوة الحجة أو عمق المعرفة، بل إلى سرعة الرد وثقة الأداء، بل وربما إلى حسّه الدعابي أحيانًا. فقد ورد في نعي نشره المعهد ذاته بعد وفاته عام ٢٠١٣: «ربما كانت طريقة إلقائه هي سر النجاح». حتى بعض من انتقدوه، كعالم الحاسوب «ريتشارد تروت» (Richard Trott) الذي جادله مرارًا، أقروا بكاريزما «جش» وموهبته في الإلقاء الشعبي العفوي.

وقد كشف الكاتب «جون جرانت» (John Grant)، المتخصص في تفكيك نظريات المؤامرة، عن سر أسلوب «جِش» واستراتيجيته في كتابه «افضحها! طبعة الأخبار الزائفة» (Debunk It! Fake News Edition)، موضحًا كيف كان يعتمد على حيلة بارعة، فقال:

> أن يصرّ على أن يبدأ خصمه الحديث أولًا، ثم ما إن ينتهي ذلك الخصم من طرح حججه، حتى ينطلق «جش» في سلسلة لا تنتهي من المزاعم والادعاءات، يتلوها بسرعة خاطفة قد تمتد لساعة كاملة. وغالبًا ما لا يُتاح لخصمه الوقت الكافي لتدوين تلك الادعاءات، فضلًا عن التحقق من صحتها. فإذا ما أراد الرد، بدا مترددًا، مشتتًا، وربما هاربًا من المواجهة. أما إذا تجاهل الطوفان اللفظي، بدت عليه علامات العجز والهروب من النقاش. إنها خدعة ذكية، وقد خدعت جمهورًا عريضًا.

لكن، ما الذي كان يغيب عن تلك المناظرات؟ الأدلة الموثقة. الحقائق القابلة للتحقق. الحجة العلمية. ومع ذلك، كان ذلك يمر دون ملاحظة في سياق المناظرات السريعة، حيث تُبهَر العقول بالثقة لا بالبرهان.

وقد خاض «جش» أكثر من ثلاثمئة مناظرة مع دعاة التطور، بحسب المعهد نفسه. وفي عام ١٩٩٤، وبعد سنوات من ملاحظة أسلوبه المراوغ، أطلقت العالِمة «يوجيني سكوت» (Eugenie Scott)، المديرة التنفيذية لـ «المركز الوطني لتعليم العلوم»، مصطلح «الانهمار الثرثاري» (Gish Gallop)،[١] لوصف هذا الأسلوب الذي يتيح للخَلقَوي أن يتحدث بلا انقطاع لمدة ساعة تقريبًا، مُغرقًا المنصة بسيل من المغالطات التي يستحيل على خصمه التصدي لها جميعًا ضمن الزمن المتاح.

وقد أوضحت «سكوت» أنها كانت قادرة، في البرامج التلفزيونية والإذاعية، على مقاطعته لتقول مثلًا: «لحظة، إذا كان (س) صحيحًا، ألا ينبغي أن يكون (ص) كذلك؟»، ما يفضح هشاشة منطقه. أما في المناظرات الرسمية، فلا خيار أمام التطوري سوى الصمت، فيما يواصل الخلقي انهماره بالكلام الخالي من المنطق.

وهذه هي النقطة الجوهرية التي يجب ترسيخها: إن «الهراء» في «الانهمار الثرثاري» ليس خطأً، بل هو جزء من التصميم. فـ «جش» ورفاقه كانوا يُخبَرون مرارًا بأن مزاعمهم كاذبة، ومع ذلك واصلوا تكرارها بلا كلل، وبنفس الترتيب والإيقاع، في كل مناظرة. وكما أشارت مجلة (Skeptic) عام ١٩٩٦، فإن العديد من العلماء فندوا مزاعمه في حضوره، لكنه ظل يكررها في مناظرات لاحقة، مستفيدًا من الجمهور الجديد والعالم الجديد الذي لم يشهد المناظرات السابقة.

١- لم أستطع الوقوف على ترجمة دقيقة لاسم هذه المغالطة، فكلمة «Gallop» تعني حرفيًا «العدو السريع» أو «الركض السريع» للخيل. و«Gish» هو اسم هذا الشخص، فلو تُرجمت حرفيًا لكانت «ركض جش»، أو «عدو جش». لكن أردت ترجمتها بالمعنى، فيصح أن أقول: «الانهمار الثرثاري»، أو أقول: «الغارة الخطابية». بحيث يدل المعنى على أن أحد المتناظرين يغمر خصمه بوابل من الادعاءات في وقت قصير جدًا يعصب عليه الرد عليها جميعًا. (المترجم)

وهذا النهج لا يقتصر على الخلقويين. فمنكرو التغير المناخي، ورافضو اللقاحات، يواصلون تكرار أكاذيبهم في المنتديات الرقمية، غير آبهين بتصحيحات أو أدلة. إنهم يغمرون الوعي العام بموجات متكررة من التضليل، ويدفعون بها بإلحاح حتى تترسخ، رغم بطلانها.

والفرق الأساسي بين «الانهمار الثرثاري» وأساليب جدلية أخرى كـ «التمرير السريع» (spreading)، هو أن الأخير ينطلق من التمرّس والبراعة في تقديم أكبر عدد من النقاط في زمن محدود، أما «الانهمار الثرثاري»، فهو مبني على نية سيئة بالكامل — كل شيء فيه كذب صريح.[1]

ومثل «جش»، لا يكف «ترامب» عن تكرار المزاعم التي فُنّدت وكُشف زيفها. لا يهمه إن كانت صحيحة أم لا — طالما تمكن من الإفلات بها. ولم يكن ذلك حكرًا على مناظرة واحدة عام ٢٠٢٠، بل ظهر أيضًا في لقاء شبكة (ABC) في سبتمبر من نفس العام، حيث راح «ترامب» يُلقي بالكذبة تلو الأخرى أمام جمهور مباشر في فيلادلفيا، دون توقف، من جائحة كورونا إلى زيادة الجريمة إلى سوء الرعاية الصحية. ولم يكن بإمكان «جورج ستيفانوبولوس»، المذيع المخضرم، أن يتدخل لتصحيح أو نقض هذا السيل الجارف من المغالطات.

بل إن «دانيال دايل»، الصحفي المتخصص في تقصي الحقائق في (CNN)، ظهر لاحقًا في برنامج «دون ليمون» (Don Lemon) الليلي، ليفند أكاذيب «ترامب» في مداخلة متواصلة استمرت دقيقتين، قال خلالها: «هو أنكر مديحه للصين بشأن الفيروس، لكنه قال ذلك مرارًا... وزعم أن «بايدن» وصف الجائحة بأنها (مبالغ فيها جدًا)، ولا أجد أي

١- الفرق بين Gish Gallop وSpreading يكمن في النية والسياق. فـ Gish Gallop مغالطة منطقية تُستخدم لتضليل الخصم بإغراقه بوابل من النقاط السريعة — أغلبها ضعيف أو زائف — في وقت قصير، بهدف تشتيته ومنع الرد المنطقي، وغالبًا ما تُستخدم في المناظرات العامة أو الإعلامية. أما Spreading، فهو أسلوب مشروع في المناظرات الأكاديمية، يقوم فيه المتحدث بعرض عدد كبير من الحجج بسرعة عالية بهدف استغلال الوقت المحدود بكفاءة، دون نية للإرباك أو التضليل، بل ضمن قواعد المناظرة المُتفق عليها. (المترجم)

دليل على أنه قال ذلك». ثم توقف «دايل» لاهثًا وقال: «وهذه مجرد قائمة أولية... لدي ساعات طويلة من التحقق أمامي، لأن الأكاذيب أكثر مما قلت بكثير. إنها موجة متدفقة من الكذب، مرة أخرى، من الرئيس».

«هل تحتاج إلى شربة ماء؟» سأل «ليمون»، ضاحكًا. «لأن هذا كان كثيرًا بالفعل...».

نعم، من الناحية النظرية، فإن الطريقة المثلى لمواجهة الانهمار الثرثاري هي بالرد المنظم نقطةً تلو أخرى. لكننا لسنا جميعًا مثل «دانيال دايل»، ولن نحصل دائمًا على دقيقتين كاملتين بلا مقاطعة. في الواقع، نادرًا ما تتوفر لك الفرصة أو الوسائل لتفنيد هذا الكم من الأكاذيب لحظة بلحظة.

ولهذا، فإن أمهر ممارسي هذا الأسلوب يعوّلون على حقيقة أنك ببساطة لا تملك الوقت أو المساحة أو الموارد الكافية لدحض سيل أكاذيبهم السريعة والمعقدة.

فما العمل إذًا؟ كيف ترد؟ إليك ثلاث خطوات مجرّبة لكشف «الانهمار الثرثاري» والتغلب عليه.

١. اختر معركتك بعناية

كانت أولى مواجهاتي المباشرة مع أسلوب «الانهمار الثرثاري» عام ٢٠١٣، خلال مناظرة عقدها «اتحاد أكسفورد» حول الإسلام والسلام. وكما ذكرت في فصل سابق عن فن الاستماع، كانت من بين مناظراتي تلك «آن ماري ووترز» (Anne Marie Waters)، وهي من أبرز المنتقدين للإسلام، وقد بدأت حديثها ذلك المساء بسيل جارف من العبارات المتناثرة التي جمعت بين الاتهام والتشهير، مستهدفة ديني وأتباعه.

دعوني أخبركم بما يثير بالفعل المخاوف من الإسلام. سأبدأ من الأعلى: ١١/٩؛ تفجيرات قطار الأنفاق في لندن؛ مدريد؛ مومباي؛ مالي؛ بالي؛ شمال

نيجيريا؛ السودان؛ أفغانستان؛ المملكة العربية السعودية؛ إيران؛ اليمن؛ باكستان؛ الإعدام بتهمة الردة؛ الإعدام بتهمة الازدراء؛ الإعدام بتهمة الزنا؛ الإعدام بتهمة المثلية الجنسية؛ الفصل بين الجنسين؛ التمييز الجنسي؛ الشهادة غير المتكافئة بين الرجال والنساء في الإجراءات القانونية؛ زواج الأطفال؛ بتر الأطراف؛ الإعدامات؛ السجن بسبب التعرض للاغتصاب؛ معاداة السامية؛ النقاب؛ الإعدام لهذا وذاك ولأمور أخرى؛ مقتل «ثيو فان غوخ» (Theo Van Gogh) في شوارع أمستردام؛ التهديدات بالقتل في شوارع لندن؛ «اذبحوا من يسبّ الإسلام»؛ دوريات المسلمين في شرق لندن التي تخبر الناس بأنهم يدخلون «منطقة خاضعة للشريعة»؛ الزواج المتعدد؛ الزيجات التي لا تتطلب موافقة العروس. هذا ما يسبب الخوف من الإسلام. لست أنا، وليس زملائي في هذا الجانب... إنما هي أفعال المسلمين هي التي تسبب الخوف من الإسلام. هذا هو العالم الحقيقي. هذا هو المكان الذي نعيش فيه فعليًّا. ثم يُقال لنا إن هذا مجرد تطرف في هامش الإسلام. حسنًا، دعوني أُلقي نظرة على المملكة العربية السعودية، مهد الإسلام...

واصلت «ووترز» استعراضها المتحيز لعدة دقائق إضافية، حاشدة المزيد من الأمثلة السخيفة والمسيئة عن «مسلمين أشرار»، دون أي محاولة للتوضيح أو التفصيل. مالي! بالي! تعدد الزوجات!

كنت أعلم أن من الواجب عليّ أن أرد عليها... ولكن كيف؟ لم يكن من الممكن بأي حال من الأحوال أن أتناول جميع الأمثلة التي ذكرتها لتبرير «الخوف من الإسلام». فقط لاحظوا: في الفقرة السابقة وحدها، أوردت ثلاثًا وثلاثين نقطة في أقل من دقيقتين — أي بمعدل نقطة كل أربع ثوانٍ تقريبًا!

كان دحض كل واحدة من تلك الادعاءات الكاذبة أو المضللة سيستنزف مني دقائق طويلة، وربما وقت خطابي بأكمله (الذي لا يتجاوز اثنتي عشرة دقيقة!)، فضلًا عن أنه كان سيدفعني إلى موقف الدفاع، بينما تكتيك الفوز في المناظرات يقوم على وضع خصمك في موضع المتراجع. لذلك، وكما ذكرت سابقًا، قررت أن أركّز على أكثر حججها هشاشة: ذلك الادعاء الخاطئ وغير التاريخي بأن المملكة العربية السعودية هي «مهد الإسلام». («أخطأتِ فقط بفارق ١٣٢٢ سنة! لا بأس!»)

من خلال السخرية من هذا الزعم وتفنيده، نجحت في زرع الشك في باقي مزاعمها — وأظهرتها بمظهر السذاجة أمام الحاضرين.

هذه إحدى سبل التصدي: أن تفتش عن أضعف الحلقات في سلسلة الخصم. غير أن المتقنين لأسلوب «جش جالوب» قد يتهمونك بأنك تنتقي الحجج انتقاءً من مجمل مرافعتهم. — «هذا بالضبط ما يفعله مهدي حسن دائمًا»، صاحت «ووترز» (Waters) مقاطعة ردّي على ادعائها عن السعودية، في تلميح إلى أنني أختار أضعف نقاطها وأعتبر ذلك انتصارًا. لكن، في الحقيقة، هذه الثغرة هي مما يوقع فيه أصحاب أسلوب «جش جالوب» أنفسهم.

غير أن الاكتفاء بدحض «نقطة واحدة» أو «أضعف رابط» ليس دائمًا مجديًا، ولا أنصح به عندما يكون لخصمك حجة محكمة البنيان. ومع ذلك، فإن موقع (Effectiviology) الفلسفي يرى أن هذا الأسلوب «يمكن أن يكون منطقيًّا» إذا «صرحت صراحة بأن الحجة التي تردّ عليها هي الأضعف ضمن ما طُرح، وبيّنت سبب اختيارك لها؛ وخاصّةً إن كانت تلك الحجة تمثل جوهر موقف الخصم، فإن تفنيدها يكفي لنسف موقفه بأكمله.»

عند مواجهة خصم يستخدم أسلوب «الانهمار الثرثاري»، عليك أن تكشف سريعًا عن موطن الضعف في استراتيجيته المعتمدة على سيل من الادعاءات، بدلًا من الوقوع في فخ الرد التفصيلي على كل نقطة. فذلك غير عملي، وربما مستحيل. الأفضل أن تنتقي

أضعف مزاعمه، تفضحها، تسخر منها، وتُظهرها باعتبارها نموذجًا يعكس نهجه العام. وبذلك، تُجبره على الدفاع بدلًا من الهجوم..

٢. لا تتزحزح

في إشارة إلى قول «ستيف بانون» (Steve Bannon) الشهير عن ضرورة «إغراق الساحة بالهراء»، علّق الكاتب «جوناثان راوش» (Jonathan Rauch) ذات مرة قائلًا: «الأمر لا يتعلق بالإقناع... بل بالتشويش».

وهذا صحيح تمامًا. فعندما يلجأ أمثال «ترامب» و«جش» إلى أسلوب «الانهمار الثرثاري»، فإن هدفهم ليس إقناع الجمهور، بل إرباك الجميع وتشويش المشهد عبر الانتقال السريع من كذبة إلى أخرى، دون منح أي طرف فرصة لفهم النقطة الأولى قبل أن تنهال الثانية والثالثة والرابعة.

وأفضل وسيلة للدفاع في وجه هذا الأسلوب هي أن توقفه في منتصف الطريق — وأن ترفض أن تتحرك معه خطوة واحدة بعد ذلك. لا تسمح له بالقفز إلى الكذبة التالية. «اضرب بقوة»، كما يقول أحد الكُتّاب، مستخدمًا ردًا محسوبًا ومحكمًا لا يدع مجالًا للتهرب، حتى يُضطر خصمك إلى الاعتراف.

لسنوات، ظل «ترامب» يستخدم هذا الأسلوب دون رادع، يربك خصومه وجمهوره على حدّ سواء، مستفيدًا من قِصر الوقت، أو ضعف المحاورين، أو عدم استعدادهم، أو تردد الوسطاء في مقاطعته لتصحيح أو تفنيد أكاذيبه. إلى أن جاء أغسطس ٢٠٢٠، حين جلس الصحفي السياسي «جوناثان سوان» (Jonathan Swan) — مراسل شبكة (Axios) — مع «ترامب» في مقابلة تلفزيونية بثتها قناة HBO.

أراد «ترامب» حينها أن يغرق الحوار بسيل من الإحصاءات المشكوك فيها عن جائحة كورونا، ليُوحي بأن كل شيء تحت السيطرة. لكنه اصطدم بجدار من الثبات:

«سوان» لم يسمح له بذلك. رفض أن ينخدع بالإحصاءات الغامضة، وأمسك بزمام الحوار منذ اللحظة الأولى، قائلًا له بكل وضوح:

سوان: «المؤشر الذي أنظر إليه هو عدد الوفيات. وهو الآن في ارتفاع».

ترامب: «لا، لا...»

سوان: «نحو ألف وفاة يوميًا».

وحين حاول «ترامب» أن يبدأ بسيل جديد من الأرقام والمخططات:

ترامب: «انظر إلى هذه الرسوم البيانية...»

سوان: «يسعدني أن أنظر».

ثم واصل «ترامب» محاولته للتلاعب بالأرقام — تارة بمقارنة غير دقيقة، وتارة بمصطلحات مبهمة مثل «نحن أقل من العالم»، فرد عليه «سوان»:

سوان: «أقل من العالم؟ بأي مقياس؟ في ماذا؟»

وحين حاول «ترامب» التركيز على نسب الوفيات مقارنة بعدد الحالات، ردّ عليه «سوان» مؤكدًا أن المعيار الأهم هو عدد الوفيات كنسبة من السكان — وهو المقياس الذي يظهر فيه أداء الولايات المتحدة سيئًا مقارنة بدول مثل كوريا الجنوبية أو ألمانيا.

كلما حاول «ترامب» المناورة، كان «سوان» يثبّت النقاش في مكانه، يرفض أن يُساق وراء التشتيت أو أن يسمح له بالقفز إلى النقطة التالية.

حتى حين حاول الرئيس التشكيك في أرقام كوريا الجنوبية، زاعمًا بأنها غير موثوقة، رفض «سوان» أن يمرر ذلك دون مساءلة:

سوان: «هل تعتقد أنهم يزوّرون إحصاءاتهم؟ كوريا الجنوبية؟ دولة متقدمة؟»

ترامب: «لن أخوض في ذلك، لديّ علاقة جيدة معهم».

فأجابه «سوان» بهدوء وثقة: «نعم».

وهكذا، استمرّ «سوان» في إحكام السيطرة على الحوار، لم يسمح للرئيس أن يفلت، أو يتهرب، أو ينتقل إلى موجة الأكاذيب التالية. وحين لوّح «ترامب» بكومة من الأوراق ليبرر أكاذيبه، تصدى لها الصحفي مباشرة، مفنّدًا المزاعم واحدة تلو الأخرى، وهو يتنقل بين الجداول والرسوم، داحضًا محتواها على الهواء مباشرة.

ورغم أن «سوان» أتاح للرئيس فرصًا كثيرة للرد، إلا أنه لم يسمح له أبدًا بأن يسود المشهد، أو أن يفرض وتيرة «الانهمار الثرثاري». وما إن بُثّت المقابلة، حتى انتشرت كالنار في الهشيم، إذ كانت من المرات النادرة التي كُشف فيها هذا الأسلوب على حقيقته، أمام جمهور مباشر، دون رتوش.

وقد سألت «سوان» لاحقًا عن مدى استعداده لتلك المقابلة، فقال: «مقابلة ترامب هي الأصعب على الإطلاق، لأنها وابل من الادعاءات المتتالية... فقرات كاملة تُلقى عليك، وقد تكون كلها ملفقة أو زائفة».

وأضاف أنه قضى «وقتًا هائلًا» في التحضير المسبق، يدرس ردود «ترامب» النمطية، ويجهّز أسئلته الاحتياطية بعناية: «ماذا سيكون جوابه؟ وماذا سأقول بعد ذلك؟»

وبعد مرور عام على تلك المقابلة التي أصبحت حديث العالم، حصل «جوناثان سوان» بجدارة على جائزة «إيمي» لأفضل مقابلة تلفزيونية محررة — تكريمًا لجرأته وانضباطه في كشف الحقيقة ومواجهة «الانهمار الثرثاري» في أقوى صوره.

٣. واجههم وسمِّ الأشياء بأسمائها

كما قال «ويل ماكافوي» (Will McAvoy)، المذيع الخيالي في المسلسل السياسي (The Newsroom): «أول خطوة في حل أي مشكلة هي الاعتراف بوجودها».

فـ «الانهمار الثرثاري» ليس مجرد ظاهرة لغوية عابرة، بل معضلة حقيقية تواجه كل من يسعى إلى نقاش نزيه، وعقبة أمام أي محاولة للتمييز بين الحق والباطل في زمن تضخّ فيه الأكاذيب بسرعة تفوق قدرة العقول على الاستيعاب.

إن من ينهال على الجمهور بسيول من الادعاءات السريعة، مهما بدت محكمة أو مؤثرة، يعتمد في واقع الأمر على إرباك المتلقي، لا إقناعه. على كثافة الكلام لا قوته. وكلما ضاق وقت التمحيص، اتسع مجال التضليل.

ولهذا، لا تتردد. إذا وجدت نفسك أمام من يستخدم هذا الأسلوب، فسمّه باسمه. قف وقل بوضوح: «هذا انهمار ثرثاري». اكشف اللعبة أمام الجميع ــــ سواء كنت في قاعة محاضرة، أو اجتماع رسمي، أو مناظرة علنية. أشرح للحاضرين أن خصمك لا يقدم حجة حقيقية، بل يستخدم تكتيكًا معروفًا هدفه التمويه لا الإقناع. لا تسمح بأن يُخدع أحد بسيل من المصطلحات أو سطوة ظاهرية مبنية على الكم والعدد لا الجودة والصدق.

واستخدم، إن شئت، إحدى الحيل الذكية: اختر أضعف نقطة في كلامه ــــ واحدة فقط ــــ واطلب منه شرحها بتفصيل. عندها، سيظهر غالبًا خواؤه، وتنكشف السطحية التي يحاول التستر عليها بزخرف القول. تمامًا كما حدث في مقابلة «ترامب» مع «جوناثان سوان»، حين لم يصمد ادعاؤه أمام سؤال مباشر وتحليل بسيط.

الغاية هنا ليست فقط الرد، بل فضح الأسلوب ذاته، وتفكيك بنيته أمام الجميع.

ومن الجدير بالذكر أن من أتقن هذا الأسلوب في العصر الحديث هو الرئيس الروسي «فلاديمير بوتين»، الذي أدارت أجهزته الإعلامية حملات تضليل كبرى وُصفت بأنها «خرطوم الأكاذيب». لا يتوقفون عند كذبة واحدة، بل يطلقون عشرات الرسائل المتزامنة، المضللة، في وقت واحد، دون تردّد أو خجل. تبريرًا لغزو، أو تشكيكًا في انتخابات، أو طمسًا لحقيقة.

وقد خلصت دراسة صادرة عن مؤسسة «راند» (RAND) إلى أنه لا جدوى من محاولة مواجهة هذا السيل بمسدس ماء صغير من الحقيقة. بل الأجدر، كما قالوا، أن «نرتدي المعاطف الواقية» — أي أن نحمي الجمهور أولًا، ونكشف له حقيقة ما يتعرّض له.

فإن كنت في مناظرة مع من يستخدم هذا الأسلوب، فمهمتك أن توقظ وعي الجمهور. أن تريهم سرعة تدفّق الكلام، وغزارة الأكاذيب التي سُرِدت في دقائق معدودة، وأن توضّح أن ما يحدث ليس نقاشًا نزيهًا بل أسلوب دعائي مُتعمَّد.

قل لهم إن خصمك لا يجادلك، بل يستخدم أسلوبًا مستوردًا من كُتيب دعايات الكرملين. أو ببساطة، أخبرهم أنه يتصرف كما يفعل «ترامب».

تذكّر: قد لا يكون جمهورك سمع يومًا باسم «دوان تولبرت جش»، لكنهم جميعًا يعرفون «دونالد ترامب».

*****

في عام ٢٠١٨، عقب انتخابات منتصف الولاية في الولايات المتحدة، أجريت مقابلة مع «ستيفن روجرز» (Steven Rogers)، أحد الضيوف الدائمين على قناة «فوكس»، وعضو الفريق الاستشاري لحملة «دونالد ترامب» الانتخابية للعام ٢٠٢٠.

كنّا، في فريق «الجزيرة الإنجليزية»، ندرك تمامًا أن «روجرز» سيحذو حذو رئيسه، فيلجأ إلى أسلوب «الانهمار الثرثاري» للهروب من الأسئلة، وتجنّب الدفاع المباشر عن سجل «ترامب» الحافل بالتضليل والمراوغة. وبناءً على ظهوره المتكرر على «فوكس»، كنّا نعلم أنه لن يمانع في إطلاق عدد من الأكاذيب من تلقاء نفسه. لذا استعددنا بجدية: أعددنا قائمة طويلة من أكاذيب «ترامب»، ثم اختصرناها إلى قائمة مركزة لأبرزها.

وقد قدّرت صحيفة واشنطن بوست لاحقًا أن الرئيس الخامس والأربعين للولايات المتحدة أطلق ما مجموعه ٣٠,٥٧٣ تصريحًا كاذبًا أو مضللًا خلال أربع سنوات فقط — والراجح أن الرقم الحقيقي يفوق ذلك بكثير.[١]

خلال المقابلة، قررت التركيز على واحدة من أكاذيب «ترامب» المتكررة، تلك التي صرّح بها أكثر من مرة خلال المؤتمرات الصحفية والاجتماعات الاقتصادية، حين زعم أن شركة (U.S. Steel) ستفتتح ستة أو سبعة مصانع جديدة.

أنا: «قال ترامب إن شركة (U.S. Steel) ستبني ستة إلى سبعة مصانع جديدة. بينما الشركة نفسها لم تُعلن عن أي منشأة جديدة. لماذا قال ما لم يحدث؟ أليس هذا كذبًا؟»

روجرز: «لا، ليس كذبًا، فهناك العديد من الشركات الأخرى بصدد افتتاح مصانع للصلب...»

أنا: «لكنه لم يتحدث عن «شركات أخرى»، بل قال تحديدًا: (U.S. Steel). أعلم أنك تجد صعوبة في الدفاع عنه، وأتفهم ذلك».

روجرز: [ضاحكًا] «لا، لا أجد صعوبة».

أنا: «دعني أقرأ التصريح كما قاله بالضبط: «أعلنت (U.S. Steel) أنها ستبني ستة مصانع جديدة.» هذا تصريح محدد وصريح. بينما الشركة ذاتها نفت ذلك مرارًا، وقالت إنها لم تعلن عن شيء كهذا. لا يوجد أي دليل. لقد اختلق الأمر من رأسه، وكرره أكثر من مرة».

روجرز: «لا أعلم في أي سياق قال ذلك، لكن أؤكد لك أن الرئيس استجاب لمطالب الشعب الأمريكي، وأن الأمور تسير على ما يرام».

١- رابط مقال الواشنطن بوست: https://www.washingtonpost.com/politics/2021/01/24/trumps-false-or-misleading-claims-total-30573-over-four-years/ (المترجم)

أنا: «لا مانع أن يكون الشعب في حال جيدة، ولكن يمكن للرئيس في الوقت ذاته أن يكون كاذبًا. لا يوجد تناقض بين الاثنين».

روجرز: «لن أقول إن رئيس الولايات المتحدة كاذب».

أنا: «أعلم أنك لن تقول ذلك. لكنني عرضت أمامك سلسلة من الأكاذيب، ولم تتمكن من الرد على أيٍّ منها».

روجرز: «لقد رددت عليها. لكنك لم تسمع ما كنتَ تريد سماعه».

أنا: «وما الذي كنتُ أريد سماعه؟ كل ما أردته هو سماع الحقيقة: أن مصانع الصلب الستة لا وجود لها».

روجرز: «كنتَ تريدني أن أقول... حسنًا، لننتقل إلى نقطة أخرى».

أنا: «أنت تريد أن تنتقل لأنك تعلم أن ما قيل كذب».

هل لاحظت تسلسل الخطوات؟ لقد اتبعت منهجًا من ثلاث مراحل:

١. اخترت معركتي بدقة — قضية مصانع الصلب.
٢. تمسكت بموقفي ولم أتراجع — قلت له: «أعلم أنك تجد صعوبة في الدفاع عنه».
٣. فضحت الأسلوب بوضوح — قلت: «أنت تريد الاستمرار لأنك تعلم أن هذا كذب».

وتمكنت من فعل كل ذلك لأنني كنت مستعدًا تمامًا، متمكنًا من التفاصيل، وواثقًا من أدواتي.

انتشر مقطع المقابلة كالنار في الهشيم، وحقق أكثر من عشرة ملايين مشاهدة على منصة «تويتر». وقد أعاد نشره الممثل «مارك روفالو» (Mark Ruffalo)، المعروف

بدور «هالك»، معلقًا: «لا يزال هناك شيء اسمه الحقيقة — حتى اليوم. وهكذا يجب أن يعمل الصحفي الحقيقي».

أما الإعلامي «سيث مايرز» (Seth Meyers)، فقد استضافني في برنامجه (Late Night) للحديث عن المقابلة، واصفًا إياها بأنها «النموذج الأمثل لمخاطبة من يعيش داخل فقاعة ترامب».

قلت له، وأقولها لكم الآن: «المشكلة ذاتها تتكرر في كل مكان. محاورو التلفزيون الأمريكيون يواجهون ضغوط الوقت، ونقص الموارد، ورغبة في الانتقال بسرعة من موضوع إلى آخر. أما أنا، فلا أحب هذا. لا أريد أن أترك النقطة دون جواب. أريد أن أُلحّ، وأصل إلى الحقيقة».

فحين تواجه من يُلقي كذبة تلو الأخرى، ومبالغة إثر أخرى، فهذه هي الطريقة المثلى للتعامل معه. لا داعي للخوف، ولا مبرر للارتباك. يمكنك أن تكون مستعدًا، يقظًا، ومتمكنًا. بل يمكنك — وبثقة — أن تجعلهم يغرقون في أكاذيبهم التي نسجوها بأنفسهم.

الجزء الثالث

وراء الكواليس

الفصل الثاني عشر
الثقة أساس كل شيء

«هناك نوعان من المتحدثين: أولئك الذين يشعرون بالتوتر... والكاذبون».

— «مارك توين»

«هل ينبغي لناخبي الحزب الليبرالي الديمقراطي أن يشعروا بالخيانة، بعدما استُخدمت أصواتهم لدعم حكومة المحافظين؟»

كان ذلك في مايو عام ٢٠١٠، بعد أسبوع واحد فقط من أقرب انتخابات شهدتها بريطانيا منذ عقود. كانت المشاعر متأججة في أنحاء البلاد. عاد حزب المحافظين إلى الحكم، بدعم غير مسبوق من الحزب الليبرالي الديمقراطي ذي التوجه الوسطي، لتُشكَّل أول حكومة ائتلافية في المملكة المتحدة منذ خمسة وستين عامًا، والأولى من نوعها منذ ثلاثة عشر عامًا.

وفي خضم هذا التوتر السياسي، وقفتُ لأول مرة أمام الكاميرات في برنامج (Question Time) الشهير على قناة (BBC) — البرنامج الأكثر متابعة في بريطانيا ضمن برامج الشؤون الجارية. كنت أحد أعضاء حلقة نقاش تضم أربعة من الضيوف المخضرمين، بينهم اللورد «مايكل هيسلتين» (Michael Heseltine)، الوزير المحافظ السابق وأحد رموز السياسة البريطانية، الذي كان حاضرًا في أولى حلقات البرنامج عند انطلاقه عام ١٩٧٩ — عام ولادتي أنا بالضبط.

في تلك الليلة، التفت إليّ المقدم «ديفيد ديمبلبي» بنظرة ماكرة، وكرّر سؤالًا من أحد الحضور: «هل ينبغي للناخب الليبرالي الديمقراطي أن يشعر بالخيانة؟» ثم قال: «مهدي حسن، تفضل»

كانت العيون كلها تتجه إليّ. مئات في الاستوديو يحدقون، وأنا أبحث في ذهني عن إجابة تليق بالسؤال. لكن هذا لم يكن أصعب ما في الموقف. فهناك ملايين آخرون سيشاهدون الحلقة حين تُبث لاحقًا على التلفزيون. ورغم أنني شاركت سابقًا في العديد من المنتديات، إلا أنني لم أكن قد ظهرت يومًا في (Question Time)، ولم أكن يومًا على منصة نقاش مع ضيوف بمثل هذا الثقل. ولم أكن، بالتأكيد، أمام جمهور بهذه الضخامة.

كنت في قمة التوتر. معدتي كانت تتلوى. قلبي يضخ بقوة. العرق يبللني.

لكن الشيء الأهم هو أن أحدًا لم يعرف بذلك.

كنت قد تعلّمت بحلول ذلك الوقت درسًا مهمًا: أن التوتر لا يعني الفشل، وأن الشعور بالخوف لا يمنعك من الأداء القوي، ما دمت لا تُظهره. كنت أبدو واثقًا، صلبًا، ثابتًا — وإن كانت الأعاصير تضرب داخلي. بثثت الثقة — لجمهور الاستوديو، وللملايين أمام الشاشات.

وكانت النتيجة أن إجابتي الأولى خرجت قوية، مباشرة، بلا تردد، واستُقبلت بعاصفة من التصفيق. ثم جاءت الإجابة الثانية، فالثالثة، والثقة في تصاعد. ومع نهاية الليلة، تلاشى التوتر تمامًا. كنت واقفًا أمام «هيسلتين» بكل ثقة، أستفزه بالحجة، وأستمتع بإرباكه.

لقد كانت تلك الليلة نقطة تحوّل في حياتي المهنية. ظهور واحد على (Question Time) فعل ما لم تفعله سنوات من الكتابة أو الظهور الإعلامي. وقبل حتى أن تُبث

الحلقة، كان بريدي الإلكتروني قد امتلأ برسائل التأييد والتشجيع. وفي صباح اليوم التالي، أوقفني الناس في الحافلات والقطارات ليصافحوني ويعبروا عن إعجابهم.

كما قال محرري السابق في جريدة (نيو ستيتسمان)، بفخر، لمجلة (Columbia Journalism Review): «لقد سيطر على الحلقة تلك الليلة، وفي اليوم التالي، تدفقت علينا الاشتراكات من قراء شاهدوه لأول مرة».

لكنني ما كنت لأفعل شيئًا من ذلك لولا الثقة.

ولولا قدرتي على استحضارها، حتى وأنا على وشك الانهيار.

*****

ما الذي يبحث عنه الناس في الخطيب الناجح أو المتحدث المؤثر؟ إنه ذات ما ينشدونه في القائد الناجح، كما تقول الكاتبة «كارمين جالو» (Carmine Gallo): الثقة. وحين يتعلق الأمر بكسب الجدل، لا أستطيع أن أبالغ في التأكيد على أهمية أن تتحلى بالثقة، وأن تُظهرها بوضوح.

الثقة ليست مهارة ولا سمة فطرية. إنها، كما يقول الخبراء، إيمانٌ بالنفس — قناعة راسخة بأنك تملك ما يلزم لتخوض غمار هذا العالم القاسي وتنجح فيه. وهي في جوهرها حالة نفسية تلهب العزيمة وتبعث الحضور، وتُترجم إلى أفعال وكلمات.

الثقة هي ما يمكّنك من النظر بثبات في عيون من يخالفك، لتقول دون تردد: «عذرًا، لكنك مخطئ» — حتى إن راودك الشك في قرارة نفسك.

الثقة هي ما يجعلك قادرًا على الوقوف أمام العشرات، أو المئات، أو حتى الملايين، لتتحدث من قلبك بثبات.

هي ما يسمح لك بأن تنهض بعد كل عثرة، وتعود واقفًا من جديد.

وقد كتبت الروائية «فرجينيا وولف» (Virginia Woolf): «دون ثقة بالنفس، نكون كالأطفال في المهد».

تشير موسوعة «ويكيبيديا» إلى أن أصل الكلمة اللاتيني fidere يعني «الثقة». لذا فإن الثقة بالنفس تعني ببساطة: أن تثق في ذاتك.

أن تمتلك القدرة على تحقيق أهدافك شيء، وأن تملك الثقة لتُفعّل تلك القدرة شيء آخر.

الثقة هي ما يترجم المهارة إلى نجاح فعلي.

وقد لخّص ذلك الملياردير «ريتشارد برانسون» (Richard Branson) حين قال: «الثقة تولّد مزيدًا من الثقة، والسلبية تولّد مزيدًا من السلبية».

بل إن الدراسات تشير إلى أن الثقة لا تقل أهمية عن الكفاءة في توقع جودة الأداء. بل تُفضَّل أحيانًا على الخبرة نفسها! ففي عام ٢٠٠٩، نشرت مجلة (New Scientist) نتائج بحث أجراه «دون مور» (Don Moore) من جامعة «كارنيجي ميلون»، خلص إلى أن الناس يميلون إلى الأخذ بنصيحة الواثق أكثر من الخبير، حتى وإن كان سجله مشوبًا بالإخفاقات!

هذا أمر يدعو للقلق، بلا شك. لكنه يكشف حقيقة حاسمة في فن الإقناع: الثقة أمر محوري لكسب أي نقاش.

السؤال إذن: كيف نضمن أن نمتلك منها ما يكفي، وفي اللحظة الحاسمة؟

١. تخيّل النجاح

في المرة القادمة التي يُطلب منك فيها إلقاء خطاب أو تقديم عرض — سواء أمام أصدقائك وعائلتك، أو في قاعة مكتظة بزملائك — جرّب هذا التمرين الذهني البسيط

مسبقًا: ابحث عن مكان هادئ، قبل ساعات أو حتى أيام، وأغمض عينيك، وتخيّل نفسك واقفًا هناك بكل ثقة، تُلقي كلماتك أمام الجمهور بصوت واضح وراسخ.

«رِ» نفسك تؤدي العرض بإتقان، تُعبّر عن كل فكرة بدقة ووضوح، وتتقن كل تفصيلة، وكأنك تؤدي عرضًا طالما حفظته عن ظهر قلب.

كن دقيقًا في هذا التخيل: تصوّر حجم القاعة، نوع الأرضية، عدد المقاعد، ملامح الحاضرين، وحتى أصواتهم وهم يضحكون على طرائفك أو يُصفّقون إعجابًا بنقاطك.

اسمع التصفيق في خيالك، واستشعر أثر كلماتك في عيون مستمعيك. قد يبدو هذا التمرين ساذجًا في الظاهر، لكن تأثيره بالغ العمق. فإذا مارسته مرارًا حتى تحفظ كل جملة وكل انتقالة، سيحدث أمران:

أولًا، ستشعر بارتياح أكبر، وتقل رهبتك من الموقف. بل ربما تبدأ في التطلع إلى لحظة الإلقاء بثقة وشغف.

وثانيًا، ستُبهر من يسمعك بأداء متميز، وكأنك خضت التجربة ألف مرة من قبل.

تخيلك للنجاح يمنحك الإحساس بأنه في متناول يدك.

حين ظهرت لأول مرة في برنامج (Question Time) عام ٢٠١٠، كنت قد تصورت المنصة، والجمهور، وحتى ردود أفعالهم في رأسي مُسبقًا. كنت أسمع ضحكاتهم، وأتخيل التصفيق، وأرتب في ذهني المفاجآت والردود الذكية. فعندما حان الوقت، بدا وكأنني عدت إلى مشهد مألوف، لا إلى تجربة مجهولة.

التخيل الإيجابي يُعد من أذكى الوسائل لبناء الثقة بالنفس وتحسين الأداء الفعلي. فعندما تتخيل موقفًا ما بوضوح وتكراره، فإن دماغك يبدأ في التعاطي معه كما لو أنه وقع بالفعل. وقد أثبتت الدراسات العلمية أن الأجزاء ذاتها في الدماغ تنشط أثناء التخيل وأثناء الفعل الحقيقي.

كما قال الدكتور «سريني بيلاي» (Srini Pillay) من جامعة «هارفارد»: «عندما تتخيل أنك ترفع يدك اليمنى، فإن الجزء ذاته في الدماغ ينشط كما لو أنك رفعتها فعليًا».

بعبارة أخرى: التخيل تدريب حقيقي للعقل. وقد أظهرت البحوث أن ممارسته تُحسّن الأداء فعليًا.

ففي دراسة نُشرت في مجلة (British Journal of Surgery)، أظهر أطباء جراحة بالمنظار تحسّنًا ملحوظًا بعد أسبوع فقط من التخيّل الذهني للعملية، مقارنةً بزملائهم الذين لم يمارسوا ذلك.

وفي دراسة أخرى بمجلة (American Journal of Clinical Hypnosis)، وُجد أن الرياضيين استطاعوا تنفيذ حركات معقدة بعد عام كامل من التدريب — فقط لأنهم تخيلوها تحت التنويم.

بل إن أعظم الرياضيين في العالم يؤمنون بذلك.

السبّاح الأسطوري «مايكل فيلبس» (Michael Phelps) كتب في مذكراته أنه كان يحلم بالسباق من البداية حتى النهاية، ويكرر المشهد في ذهنه كل ليلة.

والمقاتل «كونور مكجريجور» (Conor McGregor) كذلك كان يدرّب نفسه ذهنيًا على كل تفصيلة، حتى صار يظهر أمام الجمهور بثقة لا تتزعزع، وكأنه يعيش لحظة قد مرّ بها ألف مرة.

إنه السرّ: حين تخوض الموقف وكأنك خضته من قبل ألف مرة، فإنك تفعلها بثقة، وتُبهر كل من يراك.

٢. المجازفة تولِّد الثقة

كتبت «إلينور روزفلت» (Eleanor Roosevelt)، السيدة الأولى السابقة للولايات المتحدة، في كتابها «تتعلم من خلال الحياة» قائلة: «تكتسب القوة والشجاعة والثقة بكل تجربة تنظر فيها إلى الخوف وجهًا لوجه. فتقول لنفسك: لقد نجوت من هذا الرعب، إذن أستطيع أن أواجه ما هو آتٍ.»

فالسبيل إلى الثقة بالنفس لا يأتي من الانتظار أو الترقب، بل من اقتحام المجهول، من المجازفة وتجريب ما نخشاه.

يقول الخبراء: لا يمكنك اكتساب الثقة فيما لم تجربه، ولا تنمو الثقة إلا بالمخاطرة — مخاطرات محسوبة تعلّمك عن ذاتك وتُخرجك من منطقة الراحة.

فكما تكتب المدربة «ميجان برونو» (Megan Bruneau): «الثقة تأتي من الألفة، والألفة لا تُكتسب إلا بالتجربة». والخبرة تولد من محاولات جديدة ومختلفة.

لكن كيف نطبق هذا على مهارات التحدث والتواصل؟

- تطوع للتحدث أمام الآخرين

اغتنم كل فرصة لتقف وتتكلم، ولو أمام أصدقائك أو عائلتك. تعوّد على نظرات الحضور، وعلى سماع صوتك في أجواء صامتة. ابدأ بمناسبات صغيرة — دعاء على مائدة، كلمة في اجتماع، نكتة في حفلة — ثم تصاعد تدريجيًا نحو جمهور أكبر: خطاب زواج؟ كلمة تخرج؟ تعلّم أن تُخطئ أمام خمسة، أفضل من أن تنهار أمام خمسمئة.

- تحدَّ صديقًا أو زميلًا في مناظرة

ابحث عن نقاشات ودية في موضوعات تعرف أنهم أقدر منك فيها. لا بأس أن تهزم، لا بأس أن تتلعثم — فأنت تتعلم. مع كل مناظرة تفهم تدفق الحُجج، وترى كيف تنهار، فتستعد لمعارك أكبر بثقة أعلى.

- اطلب ترقية أو زيادة في العمل

طلب كهذا جريء ومخيف. لكنه اختبار حقيقي لمهاراتك في الإقناع والتفاوض. جهّز حججك، اختر توقيتك، وابدأ. حتى إن رُفض الطلب، فقد أظهرت مبادرة وشجاعة. وإن نلت ما أردت، ستخرج بثقة مضاعفة تؤهلك لكسب أي نقاش.

يقول «جون بالدوني» (John Baldoni)، مدرب القيادة: كلنا بحاجة إلى توسيع حدود راحتنا. حتى هو نفسه يفعل ذلك. فمع أنه اعتاد التحدث إلى الكبار، إلا أن إلقاء كلمة أمام أطفال مدرسة كان تحديًا مقلقًا. أمضى أيامًا يحضّر، يرتب كلماته، يتصبب عرقًا. وعندما سألته زوجته: «لم أرك هكذا من قبل!» أجابها: لأنني ببساطة... خارج منطقة الراحة التي كنت مرتاحًا فيها.

ورغم ارتباكه، خاض التحدي. لم يصفق الأطفال كثيرًا، لكنه لم ينهَر.

فالخلاصة؟ لم يفشل، بل تعلّم.

الفشل ليس نهاية الثقة، بل بابها.

والمجازفة ليست تهورًا، بل هي الطريق الذي تمر به الثقة حتى تنضج.

تكتب «باربرا ماركواي» (Barbara Markway)، الطبيبة النفسية: «عندما تسمح لنفسك أن تُخفق، فإنك في الواقع تمنح نفسك فرصة للنجاح. لأنك لا تنتظر الكمال قبل أن تتحرك، بل تتحرك ليكتمل مسارك.»

وهي تردد قاعدة ذهبية: «كلما جرّبت أكثر، نجحت أكثر.»

واختتم الأمر بحكمة من حوار بين المذيع «زين لوي» (Zane Lowe) ومغني الراب «كانيه ويست» (Kanye West):

كانيه ويست: «أنت تربح في بعض الألعاب وتخسر في بعضها.»

زين لوي: «أنت تربح أو... تتعلم، أليس كذلك؟»

كانيه: «نعم، تربح أو تتعلم. هذه جوهرة... سأحتفظ بها.»

ولعلنا نحن أيضًا يجب أن نحتفظ بها.

اخسر، تعلّم، خاطر، جرّب، وافشل — وسترى ثقتك تنمو كما لم تفعل من قبل.

٣. احرص على الصحبة الطيبة

اسمح لي أن أطلعك على سر بسيط: أغلب الناس يريدون لك الخير. نعم، سواء كانوا شريك حياتك، أو والديك، أو أطفالك، أو حتى جمهورًا من الغرباء. الحقيقة أن معظم البشر «يؤازرونك»، كما تقول عالمة النفس «ليبي ما» (Lybi Ma): «ولِمَ لا يفعلون؟»

لكن عقولنا مع الأسف ليست بارعة في تصديق هذه الحقيقة. فغالبًا ما نتعلق بكلماتٍ جارحة قالها أحدهم في المدرسة أكثر من تعلّقنا بمئات الإطراءات التي تلقيناها بعدها. ونظل نتأمل عبوس وجهٍ واحد، ونغفل عن ابتسامات عشرات الوجوه من حولنا.

من هنا، كان التحدي: أن تُحيط نفسك بأشخاص يمنحونك الثقة، لا بمن يثبطونك أو يطعنون في عزيمتك. فكما يُنسب إلى «ألبرت أينشتاين» قوله: «تجنب رفقة السلبيين، فلديهم مشكلة لكل حل.»

أما أنا، فقد رزقني الله بأشخاص إيجابيين يحيطونني من كل جانب. لديّ صديق مقرب في أستراليا، رغم المسافات الشاسعة، لا يتوانى عن دعمي عبر الهاتف كلما احتجت إليه. وعائلتي الممتدة حول العالم — من أبناء عمومتي في لندن إلى زوجاتهم وأصهاري — يبعثون لي برسائل تشجيعية حماسية عند كل إنجاز أحققه، مهما بدا بسيطًا.

بل إن مجموعة من أصدقائي حضروا ذات مرة إحدى حلقات برنامجي (Head to Head) في واشنطن العاصمة، وأسسوا مجموعة على «واتساب» سمّوها «فرقة التشجيع».

قد تبدو كل هذه التفاصيل عابرة، لكنها تصنع فارقًا هائلًا في ثقتي بنفسي. فإيجابيتهم تُلهب روحي، وثقتهم بي تُعزز ثقتي بذاتي.

(ولن أنسى بالطبع زوجتي العزيزة وطفليّ العزيزين، فهما مرساتي التي تثبتني كلما شعرت بأنني على وشك الانجراف.)

ما لا يدركه كثيرون هو كم يُمكن للسلبيين من حولنا أن ينهشوا ثقتنا دون أن نشعر. وسأتحدث في الفصل التالي عن الصوت الداخلي، ذلك الذي يخبرنا أننا لا نستطيع أو لا نستحق.

لكن من الضروري أن ندرك أن هذا الصوت في داخلنا ليس صوتنا الحقيقي، بل هو صدى لتجارب سابقة وكلمات محبطة سمعناها من الآخرين.

تقول المعالجة النفسية «راميا شاموغافالاياثام» (Rameya Shanmugavelayutham): «الصوت الذي يخبرنا أننا لسنا جيدين بما يكفي، ليس صوتنا الحقيقي، بل هو خليط من كل من انتقدونا في الماضي.» ولهذا نحتاج أن نرد عليه، ونضعه في مكانه.

النقد البنّاء مطلوب، لكن الشكوى المتواصلة والتثبيط المتكرر شيء آخر تمامًا.

إن أردت أن تبني ثقتك، فعليك أن تُسكت أصوات المتشائمين والمهزومين في حياتك، وتُحيط نفسك بالأصوات المشجعة، النابضة بالإيجابية والأمل.

وقد لخّصت «مارلين مونرو» هذا المعنى بكلماتٍ بديعة حين قالت: «استبعادي للأشخاص السلبيين من حياتي لا يعني أنني أكرههم، بل يعني ببساطة أنني بدأت أحترم نفسي.»

الثقة المصطنعة

إذن، هذه هي الخطة «أ»: تخيّل النجاح، أحط نفسك بأشخاص إيجابيين، خُض غمار المخاطرة، تَعلّم من الفشل، وابنِ ثقتك بنفسك بالتدريج. كل ذلك يبدو رائعًا، لكنه يحتاج إلى وقت وجهد وصبر.

لكن، ماذا لو طُلب منك أن تصعد إلى خشبة المسرح غدًا؟ وثقتك في أدنى مستوياتها؟ هل هناك بديلٌ سريع؟ خطة إنقاذ عاجلة؟

نعم، هناك ما يُعرف بقاعدة: «تظاهر بالثقة حتى تحققها». غير أن العالمة النفسية «إيمي كدي» (Amy Cuddy) من جامعة هارفارد قدمت تعديلًا ذكيًا على هذه القاعدة فقالت: «لا تتظاهر حتى تنجح، بل تظاهر حتى تُصبح.»

الحقيقة أن الثقة بالنفس ليست حالة دائمة، بل تتذبذب داخلنا كما تتقلب الأمواج في البحر.

جميعنا، مهما بلغت إنجازاتنا أو شهرتنا أو مكانتنا، نمرّ بلحظات نشعر فيها بالهشاشة والارتباك. في تلك اللحظات، لا بأس أن تلجأ إلى التظاهر — إلى أن تستعيد الثقة الحقيقية. عندما تكون مشاعرك مضطربة، وتصعب السيطرة على توترك أو قلقك، لا تتردد في أن «تمثل» الثقة. تصرّف كأنك تملكها، حتى وإن لم تكن تشعر بها داخلك. فلن تخسر شيئًا، بل قد تربح الكثير.

تأمل هذا الحوار الطريف بين المغنية العالمية «ريهانا» (Rihanna) ومراسلة من قناة «E! News»:

المراسلة: ماذا تفعلين في الأيام التي لا تشعرين فيها بالقوة أو الثقة؟

ريهانا: أتظاهر.

المراسلة: تتظاهرين؟

ريهانا: نعم.

المراسلة: حتى تنجحي؟

ريهانا: بالتأكيد. ما البديل؟ أن أبكي حتى أنام؟ من يريد ذلك؟

الاستيقاظ بعينين منتفختين من الدموع، مضيعة للدموع!

ولعل أجمل تعبير عن هذا الأسلوب هو ما قاله عالم النفس الأمريكي «ويليام جيمس»: «إذا أردت أن تكتسب صفة ما، فتصرّف كما لو كانت لديك.»

إنّ التظاهر بالثقة، أو ما يُعرف بتقنية «كما لو»، له مفعول مزدوج: ففي المدى القصير، يُقنع الآخرين بأنك واثق. وفي المدى الطويل، يُقنعك أنت أيضًا. ومع الوقت، تتحوّل الثقة المصطنعة إلى شعور حقيقي متجذر.

السؤال إذن: كيف تتصرف «كما لو» أنك واثق؟ هناك وسائل بسيطة وفعّالة لتطبيق هذا الأسلوب، وقد جرّبتها بنفسي — سواء في لحظات القوة أو عند اللجوء إلى خطة الطوارئ.

١. أصلح لغة جسدك

عندما أجلس في استوديو مقابل أحد المتقدمين للمقابلة، يمكنني أن أعرف ما إذا كان يشعر بالثقة حتى قبل أن تبدأ المقابلة. حتى قبل أن ينطق بكلمة واحدة. هل هو يميل إلى الأمام أم إلى الخلف؟ هل ذراعاه مفتوحتان أم مشبوكتان؟ هل يجلس باستقامة أم متراخٍ؟ كما يقول المثل: «هناك دائمًا محادثتان تجريان في آن واحد: ما تقوله لجمهورك بلسانك، وما تقوله لغةُ جسدك لذلك الجمهور.»

تأمل التالي: عندما تحاول تغيير مشاعر أو مواقف شخص ما، فإن كلماتك تمثل ٧ بالمئة فقط من رسالتك الكاملة. سبعة بالمئة. هذا كل شيء. في المقابل، نبرة صوتك تمثل ٣٨ بالمئة منها، ولغة جسدك تمثل نسبة ضخمة تبلغ ٥٥ بالمئة. هذه هي القاعدة أو المفهوم الشهير ٧-٣٨-٥٥، الذي ابتكره «ألبرت مهرابيان» (Albert Mehrabian)، أستاذ علم النفس الفخري في جامعة كاليفورنيا، في عام ١٩٧١ في كتابه «الرسائل الصامتة» (Silent Messages).

تُجسّد أبحاث «مهرابيان» المعنى الحرفي للمقولة القديمة: أفعالنا أبلغ من أقوالنا. ومع ذلك، فكّر في مقدار الجهد الذي نبذله في كلماتنا مقارنة بتواصلنا غير اللفظي — رغم أن الأخير يمثل ٩٣ بالمئة مما نوصله بالفعل.

لهذا السبب علينا أن نكون واعين بكيفية رؤية الآخرين لنا. يستشهد «كارمين جالو» (Carmine Gallo) بأبحاث تظهر أننا نصدر أحكامًا فورية عندما نرى شخصًا ما لأول مرة. هذه الانطباعات الأولى يمكن أن تتكوّن في أجزاء من الثانية؛ ومن الصعب محوها؛ وهي تعتمد على لغة الجسد والمظهر العام. فلماذا لا نتعلم هذه اللغة؟

عندما يتعلق الأمر بإظهار الثقة، يمكنك أن تنجز الكثير ببساطة من خلال تغيير طريقة حملك لنفسك. لذا، إليك أبرز ما يجب فعله وما يجب تجنبه، مستوحى من مقابلة الخبيرة في الاتصال «ليليان جلاس» (Lillian Glass) مع «إنسايدر» (Insider) (وكذلك من كتاب «كارمين جالو» (Carmine Gallo) «تحدث مثل تيد» (Talk Like TED)):

- افعل: «أبقِ ذقنك مرفوعًا ورأسك مرفوعًا» — لأن الأشخاص الواثقين، كما تقول «جلاس»، ينظرون إلى الأعلى لا إلى الأسفل.
- لا تفعل: لا تشبك ذراعيك — فأنت تريد أن تتجنب اتخاذ وضعية دفاعية أو «منغلقة».
- افعل: «قف مستقيمًا» وابقِ كتفيك في وضع مربع — فهذا يجعلك تبدو واثقًا ومتحكمًا.
- لا تفعل: لا تتراخَ أو ترفع كتفيك بلا مبالاة — فقد ينقل ذلك صورة عن الكسل، أو عدم الثقة، أو قلة الموثوقية.
- افعل: «استخدم راحتي يديك» إلى الأعلى — فهذا يُظهر أنك لا تخفي شيئًا.
- لا تفعل: لا تتململ — ستبدو «متوترًا»، كما يقول «جالو»، قلقًا، بل وحتى غير واثق.

وإليك سببًا آخر يجعل لغة الجسد مهمة إلى هذا الحد: فبينما تجعل الآخرين يرونك شخصًا واثقًا، فإنها أيضًا تساعدك على الشعور بالثقة في نفسك. على سبيل المثال، في حديثها على «تيد» (TED) عام ٢٠١٢، جادلت «كودي» (Cuddy) بأن اتخاذ وضعيات جسدية منفتحة — «وضعيات القوة» — حتى لدقيقتين فقط في كل مرة يمكن أن يجعل الناس يشعرون بمزيد من القوة، والثقة، والاستعداد لتحمل المخاطر. قالت كودي: «تواصلنا غير اللفظي» بالفعل «يوجه كيف نفكر ونشعر تجاه أنفسنا»، وأيضًا «أجسادنا تُغير عقولنا». (لم تُثبت الدراسات اللاحقة كل ما قالته كودي عن التغيرات الهرمونية، لكن الفكرة الأساسية — أن الوقفات المفتوحة، مع وضعية جسد جيدة، تجعلنا نشعر بمزيد من الثقة — لا تزال قائمة).

انتبه للجوانب الجسدية، إذن، وليس فقط للذهنية أو اللفظية. إنها طريقة سريعة لإظهار الثقة — بل وحتى للشعور بها.

إذا أردت أن تبدو واثقًا، فعليك أن تُسمِع الثقة في نبرة صوتك. فالمظهر وحده لا يكفي، بل لا بد أن تنبعث من صوتك قوة وهيبة. إن تأثير الطريقة التي ننطق بها لا يقل أهمية عن الصورة التي نظهر بها.

٢. استخدم صوتك بثقة

وقد عبّر عن ذلك مستشار الصوت «جوليان تريجر» (Julian Treasure) في مستهل حديثه الشهير على منصة «تيد» (TED) عام ٢٠١٣، حين قال: «الصوت البشري هو الأداة التي نعزف بها جميعًا. إنه، على الأرجح، أقوى صوت في العالم. فهو الوحيد القادر على إشعال حرب أو قول: أحبك.»

ومع ذلك، فإننا كثيرًا ما نهمل النبرة والحجم في أصواتنا، كما لو أن الأمر لا يستحق الالتفات. نعتقد أن أصواتنا هي كما خُلقت، لا تتغير، غير أن هذا افتراض خاطئ. فحتى أكثر الناس هدوءًا يستطيع أن يتعلم كيف يُسقط صوته بثقة، وأن ينقل تلك الثقة إلى من يسمعه.

وفيما يلي خلاصة ما ينبغي فعله وتجنبه في استخدام الصوت كأداة تعبيرية فعالة، مستلهمة جزئيًا من أساليب مدرب الخطابة «جاستن أكوينو» (Justin Aquino):

- تحدث من أعماقك، من حجابك الحاجز؛ تنفس ببطء وعمق، كأنك تملأ بطنك بالهواء، ثم استخدم هذا النفس لدفع كلماتك بطاقة وقوة.
- لا تتمتم أو تُغمغم؛ فذلك يجعلك تبدو مترددًا، خائفًا، غير واثق.
- قف مستقيمًا عند الكلام؛ فذلك يمنح رئتيك مساحة أوسع، ويمنح صوتك امتدادًا ورنينًا أشد.
- لا تتكلم بسرعة مفرطة؛ فالجمهور يحتاج إلى وقت ليمتص أفكارك ويستوعب حججك. والسرعة الزائدة قد تُظهر قلقك بدلًا من ثقتك.
- ابتسم حين تتحدث، لا دائمًا، بل حين يكون الموضع مناسبًا؛ فالابتسامة تُسمع كما تُرى، ويمكنك أن تميزها حتى عبر الهاتف.
- لا تخف من الصمت. صحيح أن الصوت له أثر، لكن لحظات الصمت تعزّز وقعه. فهي تمنح كلماتك ثقلًا، وتُضفي على حضورك وقارًا وثقة.

ومن بين الحيل المفيدة التي أشار إليها «أكوينو» أن تتكلم وكأنك تخاطب شخصًا يقف خلف من أمامك. فهذا التمرين يدفعك إلى رفع صوتك تلقائيًا، ويحفزك على تنفس أعمق، وعلى إيصال صوتك بأكبر قدر من الوضوح. إنها قاعدة بسيطة لكن فعّالة لتحسين مهاراتك في الإلقاء. وكما يقول أكوينو: «قاعدة الإبهام هي أن توجه كلامك إلى نقطة تقع على بعد ثلاثة أقدام خلف رأس الشخص». ويضيف: «فإن كنت تقف على بعد ستة أقدام من شخص، فتكلم كأن هناك من يقف على بعد تسعة أقدام ويريد أن يسمعك بوضوح.»

٣. انظر إلى العيون

«إنها العيون يا صديقي... لا تكذب أبدًا.» كان «توني مونتانا» — الشهير بلقب «سكارفايس» — على حق.

لقد أثبتت دراسات عديدة أن للعيون دورًا محوريًا في بناء الثقة، وبثّ الصدق، وإظهار المودة — نعم، وحتى التعبير عن الثقة بالنفس. وقد توصّل باحثو معهد «ماكس بلانك لعلوم الإدراك البشري والدماغ» إلى أن العيون، عند مراقبة وجوه الآخرين، هي أول ما يتوجه إليه النظر بحثًا عن مؤشرات ومعلومات.

كلما وقفت أمام جمهور — سواء في مناظرة على منصة «كويستشن تايم»، أو جلسة نقاش في «اتحاد أكسفورد»، أو أثناء إلقاء خطاب رئيسي — كنت أحرص حرصًا بالغًا على النظر في أعين الحاضرين. فالتواصل البصري ليس تفصيلًا هامشيًا، بل هو ضرورة؛ إذ لا يمكنك — وأكرر، لا يمكنك — أن تبثّ الثقة فيمن أمامك إن تهرّبت من النظر إليه.

كلما خفضت بصرك نحو ملاحظاتك أو هاتفك أو الطاولة، أو إذا شرد نظرك بعيدًا أو تجنبت عيون الآخرين، بدا عليك القلق وفقدان الثقة. وتؤكد خبيرة التواصل «ليليان جلاس»، مؤلفة كتاب «ميزة لغة الجسد»، أن لا وسيلة أنجح في التعبير عن الثقة بالنفس من التواصل البصري. وتقول: «عندما يُحافَظ على التواصل البصري، فإن ذلك يشير إلى السيطرة والتحكم بالموقف، بل ويؤسس لحالة من الهيمنة.»

إن أهمية التواصل البصري لا تقل بحال عن أي جانب آخر من لغة الجسد، بل قد تفوقها. ومع ذلك، يغفل عنه كثيرون. ففي دراسة نشرتها صحيفة «وول ستريت جورنال»، وأجرتها شركة (Quantified Impressions)، تبيّن أن البالغين لا يُجرون تواصلًا بصريًا إلا بنسبة تتراوح بين ٣٠ و٦٠ بالمئة من الوقت. أما إذا أردنا أن نخلق «رابطًا عاطفيًا» مع الآخرين، كما يشير الباحثون، فعلينا أن نطمح إلى أن تبلغ نسبة التواصل البصري ما بين ٦٠ و٧٠ بالمئة.

المتحدث الواثق، القادر على كسب ودّ جمهوره، لا يكتفي بالنظر في أعين مستمعيه أثناء الحديث، بل يواصل ذلك أيضًا أثناء الاستماع. وأنا دائمًا ما أحرص، حين أصغي لأحدهم، أن أُثبت نظري في عينيه، وأن أميل بجسدي قليلًا للأمام؛ فذلك يدل على التركيز والاهتمام. ومع هذا، لا تقع في فخ التحديق؛ فالنظر المفرط يربك الآخرين ويجعلهم في غير راحتهم. هنا تنفعك قاعدة «٥٠/٧٠»: حين تتكلم، احرص على الحفاظ على التواصل البصري لما لا يقل عن ٥٠٪ من الوقت، وحين تُنصت، ارفعه إلى ٧٠٪. فهذه النسبة تمثل التوازن الأمثل بين إبداء الاهتمام وبثّ الثقة.

تذكّر: سواء كنت تشعر بالثقة أم لا، فإن النظر في عيون الناس من أسرع الطرق وأبسطها لإظهار الثقة. قد يبدو الأمر في البداية مرهقًا أو غير مريح، خاصة مع الغرباء أو وسط حشود كبيرة، لكنه يعمل. ومع التكرار، سترى الأثر — وتلمس في نفسك بناءً تدريجيًا لثقة لا تزول.

*****

> أنا، شخصيًا، أشعر دائمًا بتوتر شديد حين أشرع في الحديث. في كل مرة ألقي فيها خطابًا، ينتابني شعور بأني أُعرض نفسي للمساءلة — لا على قدرتي فحسب، بل على شخصيتي وشرفي. أخشى أن أبدو كمن يَعِد بما لا يستطيع الوفاء به، فيُظن بي التهور وانعدام المسؤولية، أو أن أُقصر فيما أستطيع إنجازه، فيُحسب عليّ الإهمال أو اللامبالاة.

أتدري من قال هذا؟ إنه أعظم خطباء العصر الكلاسيكي: «شيشرون» (Cicero) نفسه. حتى هو، رغم عظمته، لم يُخفِ توتره، بل كان صريحًا حيال ما يشعر به من قلق عندما يحين موعد الخطابة.

نقص الثقة بالنفس ليس أمرًا يختص بك وحدك، وليس عيبًا أو نقصًا. إنه جزء من التجربة الإنسانية، ويمسّ حتى أكثر الناس تماسكًا. والحق أن الثقة بالنفس نادرة

بشكل لافت، خاصة في مواقف الخطابة العامة. فإن شعرت بالارتباك عند مجرد التفكير في الوقوف أمام جمهور، فأنت تشارك هذا الإحساس مع مليارات البشر حول العالم.

لكن السؤال الحقيقي هو: ما الذي أنت على استعداد لفعله لمعالجة هذا الأمر؟ إلى أي مدى أنت مستعد للمضيّ؟

الثقة بالنفس ليست صفة فطرية، بل مهارة قابلة للتعلّم، والتدرّب، والتطوير. وهي جديرة بالجهد المبذول في سبيلها. فحتى «شيشرون» (Cicero)، على ما كان عليه من فصاحة، لم يكن بمنأى عن التوتر، لكنه كان مدركًا لقيمة الثقة بالنفس، وللدور المفصلي الذي تؤديه في كسب النقاش والانتصار في المحافل العامة.

ارسم في ذهنك صور نجاحاتك، وأحط نفسك بأشخاص إيجابيين. غامر، وجرّب، وتعلّم من إخفاقاتك. وإذا شعرت أن منسوب ثقتك لا يزال يتراجع، فتصرّف وكأنك تملكها: أظهرها في لغة جسدك، وفي نبرة صوتك، وفي نظرات عينيك.

تُشَبّه مدربة الثقة بالنفس «جو إيمرسون» (Jo Emerson) الثقة بعضلة في الجسد. عليك أن تمرّنها، كما تمرّن أي عضلة أخرى. وفي حديث لها مع صحيفة «الغارديان» (The Guardian)، قالت إن العمل على الثقة بالنفس يُمكّنك من الحفاظ عليها، وتنميتها، وتقويتها. ومع مرور الوقت، ستبني ثقة دائمة — من خلال الجهد والمثابرة، ومن خلال النجاح كما الفشل.

وتكتب الممثلة الكوميدية «ميندي كالينج» (Mindy Kaling) في كتابها Why Not Me? (لماذا لست أنا؟): «الثقة مثل الاحترام — لا تُمنح، بل تُكتسب.» وبالطبع، حتى إن كنت مثل «ريهانا» (Rihanna)، أو «شيشرون»، أو أي شخص آخر عبر العصور، فستجد نفسك، في بعض الأحيان، مضطرًا إلى التظاهر بالثقة حتى تُصبح حقيقة.

الفصل الثالث عشر

ثابر بهدوء

«كن كالبطة، ساكنًا على السطح، لكنك تجدف بجنون تحت الماء.»

— «مايكل كين»

كان البرد قارسًا إلى حد التجمد. كان ذلك شتاء عام ٢٠١٠، وكنتُ عضوًا في لجنة نقاشية في كلية ميرتون، بجامعة أكسفورد، أمام قاعة تسربت إليها البرودةُ من كلِّ زاوية، مكتظة بالطلاب الجامعيين وطلبة الدراسات العليا. كان الحدث من تنظيم «مؤسسة أورويل» (Orwell Foundation)، وكان عنوانه: «ما الذي لا يمكنك التحدث عنه في القرن الحادي والعشرين؟».

كان الكاتب «دوجلاس موري» (Douglas Murray) يخاطب الحضور، وأنا أُنصِتُ إليه مبتسمًا. لماذا كنت أبتسم؟ سأعود إلى ذلك بعد قليل.

«موري» كاتب يميني، خطيب مفوّه بلسان سلس، لكنه معروف بتصريحاته الاستفزازية؛ فقد قال مرارًا إن «القيود على المسلمين في أوروبا يجب أن تزداد صرامة»، وإن «بريطانيا تحتاج إلى إسلام أقل» لتجنّب الهجمات الإرهابية، وإن «لندن تحولت إلى بلد أجنبي» بسبب تناقص عدد السكان البيض البريطانيين. ألا يبدو ساحرًا؟

في أوائل العقد الثاني من الألفية، حين كنت أعيش في المملكة المتحدة، كنت كثيرًا ما أوافق على مناظرته على شاشات التلفزيون — وهو أمر أنظر إليه اليوم بشيء من الحسرة والندم. سواء في برنامج (Question Time) أو (Daily Politics) أو

(Sunday Morning Live)، خضنا نقاشات لا تُنسى. ويبدو أن منتجي التلفزة البريطانية كانوا يستمتعون برؤية شرر الجدال يتطاير بيننا على الهواء مباشرة.

في تلك الليلة في جامعة أكسفورد، كنت أجلس معه على المنصة، أنصت بانتباه، وهو يسترسل في الحديث عن الخطر الذي يرى أن الإسلام والمسلمين يشكّلونه على حرية التعبير في الغرب. مضى يصف نبي الإسلام بأنه «مجنون، أو مختل، أو نصّاب»، بل اتهمه زورًا باغتصاب الأطفال.

صدق أو لا تصدق، تلك اللحظة تحديدًا هي التي ابتسمت فيها. بل إنني، وأنا أكتب هذا الفصل، عدت إلى تسجيل ذلك الحدث على منصة YouTube وشاهدته من جديد. وها أنا أبتسم أمام الكاميرا، بينما «موري» (Murray) يتفوه بتلك الأكاذيب والتحريضات البغيضة على نبي الإسلام.

أحد أصدقائي المسلمين، ممن تابعوا التسجيل لاحقًا، سألني في استغراب: كيف لي أن أبتسم بينما كان «موري» يلطّخ سيرة نبينا الكريم بهذا الشكل؟ «ألم ترغب أن تقاطعه وتصرخ في وجهه؟»

وكان جوابي: بل بالضبط لأني رغبت في أن أفقد أعصابي، أمسكتُ نفسي، وعضضتُ على لساني، واكتفيتُ بابتسامة متوترة.

لنفهم الأمر بوضوح: «موري» كان يستدرجني عمدًا. كنت جالسًا على بُعد أقل من قدمين منه، حين نطق بتلك الإهانات. لقد أرادني — أنا، المحاور المسلم في ندوة عامة عن حرية التعبير — أن أغضب وأثور، أن أصرخ فيه، أن أبدو منفعلًا ومهتاجًا. كان يسعى لأن يلعب دور المدافع المتزن عن حرية التعبير الذي يهاجمه متعصب غاضب.

ولم يكن بوسعي أن أقع في هذا الفخ. كان عليّ أن أتمالك نفسي. وسأكون صادقًا: كمُسلم يحب نبيه ويجله، كان الأمر صعبًا إلى حد الألم. ومع ذلك، حين جاء دوري في

الحديث، استطعت أن أردّ عليه بهدوء، مفندًا مزاعمه المسمومة والمحرّضة برُهاب الإسلام، مستخدمًا الحقائق والبيانات.

فما الخلاصة من هذه القصة؟ إن كنتُ أنا استطعت أن أتمالك نفسي، فبوسعك أنت أيضًا أن تفعل.

هادئ، رزين، متماسك

إذا فقدت أعصابك أثناء مناقشة، فاحتمال خسارتك فيها كبير — ببساطة، لأن الغضب يُعطّل الحُجّة. ولتُقنع مَن أمامك، وتبدو جديرًا بالثقة، وتكسب عقول الناس وقلوبهم، لا بد أن تكون هادئًا، متزنًا، ثابتًا. نعم، كما ذكرنا في فصول سابقة، للغضب المشروع، وللانفعال والحرارة، مواضعها الطبيعية، بل والضرورية أحيانًا. لكن لا يصحّ أن تخرج مشاعرك عن السيطرة تحت أي ظرف.

لماذا التماسك مهم إلى هذا الحد؟

أولًا، لأن التوتر أو الغضب يضعف قدرتك على التعبير عن رأيك بوضوح. لن تستطيع الدفاع عن موقفك دفاعًا متماسكًا إذا كنت متهيجًا أو مرتبكًا أو فقدت رباطة جأشك. وعندما يستبدّ بك الغضب، يتلاشى التركيز — تركيزك على حجتك أنت، وعلى ما يقوله خصمك.

وأي خصم عاقل يدرك ذلك. سيرى أثر كلماته عليك، ويواصل استفزازك، ويُخرجك من طورك، ويقلب توازنك. سيلمس مواضع ضعفك، ويتمادى فيها. قد يتعمد الإهانة أو القسوة، يقاطعك، وربما يلجأ إلى الهجوم الشخصي (ad hominem).

ثم هناك الجمهور. إذا فقدت هدوءك، فلن تخسر النقاش فحسب، بل ستخسرهم أيضًا. سيتحول انطباعهم عنك إلى صورة شخص دفاعي، غير منضبط، أو حتى غريب الأطوار.

ولا واحدة من ركائز الجدل — من سرد الحكاية، إلى تقديم الأدلة، إلى حسن الاستماع، إلى التواصل الحقيقي مع الناس — يمكن بلوغها إذا كنت فاقدًا لهدوئك. فإن كنت مشوشًا أو غاضبًا — أو أسوأ من ذلك، غارقًا في نوبة غضب لا تُضبط — فسيفلت من بين يديك كل ما بنيته من مهارات.

لذلك، حين تخطط لإلقاء خطاب مهم، أو خوض مناظرة حاسمة، أو خوض مقابلة متوترة، اجعل جزءًا من استعدادك خطةً للبقاء هادئًا، رزينًا، ومتماسكًا.

ولكن، كيف تفعل ذلك؟ كيف تحافظ على رباطة جأشك في لحظة ضاغطة؟

لكلٍّ وسيلته. «ألاستير كامبل» (Alastair Campbell)، مدير الاتصالات الشهير بانفعاله أيام رئيس الوزراء البريطاني «توني بلير» (Tony Blair)، كان له أسلوب غريب؛ إذ كان، في بداياته داخل مقر الحكم في «داوننج ستريت»، يستخدم أداة حادة يطعن بها يده خفية، ليذكّر نفسه بأن يهدأ وألا يصرخ. وكما أوردت صحيفة (The Observer)، فإنه في محاكمة تشهير تورّط فيها النائب العمالي «جورج جالاوي» (George Galloway)، استعمل منقار بطة لعبة تخص ابنته ليطعن به يده. بل إنه، أثناء استجوابه في البرلمان البريطاني حول غزو العراق، كان يَغرز دبوسًا في راحة يده. وقد كشفت الصحيفة، عام ٢٠٠٣، أن ملاحظات الاجتماعات التي احتفظ بها «كامبل» كانت «منقطة ببقع من الدم.»

أما أنا، فأُفضل الاحتفاظ بدمائي داخل عروقي، وأوصيك بالمثل. ففي نهاية المطاف، هذا يُسهّل عليك تنظيف الفوضى. إليك إذًا أفضل ثلاث نصائح للبقاء هادئًا ومتزنًا في لحظة جدل أو مواجهة — ولن تحتاج إلى أدوات حادة.

١. التنفس

«حين يتشتت النفس، يضطرب الذهن، لكن حين يهدأ النفس، يسكن العقل.» هكذا قال «سوامي سفاتمارامًا» (Swami Svātmārāma) قبل أكثر من خمسة قرون في كتاب

(Hatha Yoga Pradipika)، أحد نصوص اليوغا الكلاسيكية في القرن الخامس عشر. واليوم، وبعد مضي أكثر من خمسمئة عام، لم يَعد العلم متأخرًا عن حكمة اليوغا. فقد أكد الباحثون ما عرفه الحكماء من قبل: أن التنفس هو مفتاح لمشاعرنا، وسلاحنا في وجه الاضطراب.

في عام ٢٠١٧، نشرت مجلة (Science) دراسة علمية، وأوردتها مجلة (Time)، عن فريق من الباحثين بقيادة عالم الكيمياء الحيوية في ستانفورد، «مارك كراسنوف» (Mark Krasnow). درس الفريق مجموعة مكونة من ثلاثة آلاف خلية عصبية تقع في جذع دماغ الفئران — وهي منطقة رمادية اللون تتحكم مباشرة في نمط تنفّسها، سواء كان سريعًا أو بطيئًا. وتوصل العلماء إلى أن هذه الخلايا ترتبط مباشرة بما يُعرف بـ «المكان الأزرق» (locus coeruleus)، وهو مركز عصبي في الدماغ مسؤول عن الانتباه، والاستثارة، وحالات الذعر، وتربطه شبكة واسعة ببقية مراكز الدماغ.

قال «كراسنوف» في تصريحه لمجلة (Time): «لأن هذا الجزء يرتبط بباقي الدماغ، فإن قدرتنا على إبطاء التنفس — سواء عبر تنفس عميق أو أنفاس بطيئة ومنظمة — يمكن أن تمنع هذه الخلايا من إرسال إشارات استثارة إلى المركز العصبي، ما يقلل من فرط نشاط الدماغ. وبذلك، حين تهدئ تنفّسك، تهدأ روحك وعقلك معه.»

عبارة «تنفس بعمق» باتت مألوفة لدرجة الكليشيه، نسمعها منذ نعومة أظفارنا، لكنها ليست فارغة من المعنى — بل مدعومة ببرهان علمي. فالتنفس العميق، سواء كنت في مقابلة مباشرة على الهواء، أو تلقي خطابًا أمام مئات، أو تخوض مشادة مع شخص مقرّب، هو رسالة صامتة إلى الدماغ بأن «اهدأ». وعندها، كما يقول العلماء، يرسل الدماغ بدوره هذه الرسالة إلى الجسد كله.

أمر بسيط كأخذ نفسين عميقين قد يكفي لتهدئة أعصابك، وإبطاء خفقان قلبك، وإعادة الدم إلى دماغك. وهكذا، كما يقال، يستقيم الجسد والروح معًا.

كل مساء أحد، قبل دقائق من ظهوري المباشر على قناة (MSNBC) لتقديم برنامجي الأسبوعي، أكون شديد الوعي بأن مئات الآلاف من الناس في أنحاء أمريكا الشمالية يستعدون لرؤيتي وسماعي. فأتنفس نفسًا عميقًا واحدًا، ثم أبدأ. ولمدة ساعة، أمضي في تحليل الأخبار، وإجراء مقابلات حادة أحيانًا، ومناقشة مواضيع مع ضيوف قد يكونون متعاونين أو متحفزين. وذلك النفس العميق وحده هو ما يثبتني.

وقد ترغب أنت فيما هو أبعد من مجرد التنفس العفوي. هناك تمارين منظمة، وأحيانًا تقنيات يوغية متكاملة. يمكنك مثلًا تجربة تقنية ٤–٧–٨، المعروفة أيضًا باسم relaxed breathing، وهي تقوم على الشهيق لمدة أربع ثوانٍ، ثم حبس النفس لسبع، ثم الزفير في ثمان. أو جرب طريقة SKY، أو Sudarshan Kriya Yoga، التي تعتمد على سلسلة من خمس مراحل مختلفة من التنفس. أو جرب «التنفس بشفاه مضمومة» (pursed lip breathing)، وهو أسلوب يتطلب بطءًا وتركيزًا أكبر في النفس.

اقرأ عنها، جرّبها، وابحث عمّا يناسبك.

وفي فيلم The Karate Kid II، عندما يتعرض «دانيال» للضغط، يسأله معلمه ومرشده، «السيد ميياجي» (Mr. Miyagi): «حين تشعر أنك فاقد لتركيزك، ماذا تفعل؟» ثم يُذكّره بالحكمة الأساسية: «عُد إلى الأصل... التنفس. لا تنفس؟ لا حياة.»

وأحد شعاراتي الشخصية الدائمة؟ «استمع دائمًا إلى «السيد ميياجي»».

٢. الضحك

رأينا كيف أن الضحك قادر على أن يُكسبك الجمهور ويُربك خصمك، لكن ما لا يقل أهمية هو أثره عليك أنت — فهو يمنحك سكينة وثباتًا وسط زوابع الجدال ومطبات المناظرات.

وقد وصفت «بيجي نونان» (Peggy Noonan)، الكاتبة السابقة للرئيس «ريجان» (Reagan)، الفكاهة بأنها «ممتصّ صدمات الحياة». وأضافت: «إنها ما يعيننا على تحمّل الضربات.»

وليس هذا من باب المبالغة الأدبية، بل حقيقة أثبتها العلم: فالإندورفين، وناقلات الشعور الإيجابي مثل الدوبامين والسيروتونين، تسهم في تهدئة النفس ورفع المزاج. أما الكورتيزول — هرمون التوتر الأساسي في الجسم — فإن الضحك يُسهم في خفض مستوياته. والنتيجة: تأثير مهدّئ يخفف من التوتر والقلق.

تأمل هذه الدراسة: في عام ١٩٩٠، أُجريت تجربة أخبر فيها الباحثون المشاركين بأنهم سيتعرضون لصدمة كهربائية بعد ١٢ دقيقة — مع أن ذلك لم يكن صحيحًا. وأثناء استعدادهم الموهوم، قُسّموا إلى ثلاث مجموعات: واحدة استمعت إلى تسجيل فكاهي، والثانية إلى تسجيل عادي، والثالثة إلى لا شيء. ومع أن القلق تصاعد لدى الجميع مع مرور الوقت، إلا أن أولئك الذين استمعوا إلى التسجيل الفكاهي شعروا بقلق أقل، وأظهروا قدرًا أقل من التوتر عند اقتراب لحظة «الصدمة» المزعومة.

الضحك، إذًا، وسيلة فعّالة لتهدئة الجسد والعقل. لكنه ليس دائمًا متاحًا عبر تسجيل أو فيديو مضحك. في بعض اللحظات الحرجة، عليك أن تصنع لحظتك الفكاهية بنفسك.

هذا ما فعلته في تلك الليلة في أكسفورد عام ٢٠١٠، عندما واجهت «دوجلاس موري» (Douglas Murray). جلست أستمع إليه وهو يُلقي الإهانات جزافًا، وأفكّر في عبثية ما يقول. كان يهدف إلى استفزازي، كي أنفجر وأبدو كالغاضب غير المتماسك. لكنه، من حيث لا يدري، كان يحفر لنفسه حفرة لم يجد منها مخرجًا.

ضحكتُ — ولم يكن ذلك تهرّبًا، بل سلاحًا آخر. فالفكاهة لا تكتفي بإفراز الإندورفين الذي يُخفف التوتر، بل تمنحك أيضًا بعدًا نفسيًا جديدًا، تُعيد من خلاله ترتيب المشهد من حولك. وكما قال عالم النفس الشهير «رولو ماي» (Rollo May): إن

استخدام الفكاهة يُحافظ على تماسك الذات، ويخلق مسافة صحية بيننا وبين مشكلاتنا، فيفتح لنا زاوية جديدة للنظر، ويمنحنا أداة للتعامل مع ما يواجهنا بثبات. وهذا ما عبّرت عنه الكاتبة «آندي كريمر» (Andie Kramer) بقولها: «الفكاهة تمنحنا شعورًا بالقوة في مواجهة ما يُخيفنا.»

وإذا استطعت أن تبتسم وتضحك، فإنك تحوّل لحظة مشحونة إلى لحظة عبثية، وتكسر حدة التوتر. وقد قالها «أبراهام لينكولن» (Abraham Lincoln) قبلنا. ففي الثاني والعشرين من سبتمبر عام ١٨٦٢، وفي خضمّ أهوال الحرب الأهلية، جمع وزراءه ليطرح عليهم مسودة «إعلان التحرير» الذي كان سيطلق سراح ملايين العبيد. جاء الاجتماع بعد خمسة أيام فقط من معركة «أنتيتام» (Antietam)، أشرس معركة ليوم واحد في تاريخ أمريكا. وكان يعلم أن وزراءه متوترون، وأنه بحاجة إلى تهدئة أجواء الغرفة قبل أن يخوض معهم في واحدة من أخطر قراراته.

فماذا فعل؟ بدأ الاجتماع بقراءة بعض الطرائف من كتاب فكاهي، كما روى المؤرخ «ميريل دي. بيترسون» (Merrill D. Peterson)، ثم انفجر ضاحكًا في ختام القراءة. بعد ذلك، أغلق الكتاب، ونظر إلى وزرائه قائلاً: «أيها السادة، لماذا لا تضحكون؟ مع كل هذا الضغط الرهيب الذي يُطبق عليّ ليلًا ونهارًا، لو لم أضحك لمِتّ. وأنتم بحاجة إلى هذا الدواء بقدر ما أحتاجه أنا.»

٣. الحديث مع النفس

من دون سابق إنذار، اشتعل الألم في الندبة على جبينه، واشتدت التقلصات في معدته. قال بحزم وهو يفرك أثر الجرح: «توقف عن هذا.»

ردّ عليه صوت ساخر من صورة فارغة على الجدار: «أول علامة على الجنون أن تتحدث مع نفسك.»

— هاري بوتر

كثيرًا ما يُنظر إلى الحديث مع النفس بازدراء، وكأنه سلوك غير طبيعي. لكن الحقيقة أن «هاري بوتر» (Harry Potter) كان على حق — فالتحدث مع الذات ليس دليل جنون، بل أداة فعّالة للتماسك في لحظات التوتر.

إن معظمنا يحمل في داخله صوتًا لا يتوقف — يعلو حين تشتد المحنة، ويتكلم حين تسودّ الصورة. ونحن، شئنا أم أبينا، نُجري هذا الحوار الداخلي باستمرار، نستشير أنفسنا، نوبّخها، نطمئنها، نوجّهها. والسؤال ليس إن كنا نفعل ذلك، بل: كيف نجعل هذا الصوت معينًا على الهدوء لا مثيرًا للقلق؟ كيف نُسخّره ليمنحنا الثبات لا التشتت، حين يضطرب النبض ويتسارع النفس؟

يطلق علماء النفس على هذا النوع من التفكير اسم self-talk — أي الحديث الذاتي — وهو ذلك التعليق الداخلي الذي يجري في عقولنا ونحن نراجع مشاعرنا، ونقيّم أفكارنا، ونعبّر عن آمالنا أو مخاوفنا. هذا الصوت قد يرفعنا بعبارة إيجابية كـ «أنا أُحسن التصرف»، أو يخذلنا فجأة بجملة مثل: «أنا لا أساوي شيئًا.»

لكن من أنجح الأساليب التي يُمكن أن نحول بها هذا الصوت إلى قوة دعم حقيقية، أن نُجري تغييرًا بسيطًا في الصيغة: بدلًا من مخاطبة النفس بـ «أنا»، جرّب أن تخاطب نفسك باسمك، كما لو كنت تتحدث عن شخص آخر.

تحدث إليها بصيغة الغائب.

قد يبدو ذلك غريبًا، لكنه ليس كذلك. ففي دراسة نُشرت عام ٢٠١٧ من قبل علماء في جامعتي «ولاية ميشيغان» و«ميشيغان»، تبيّن أن الحديث مع النفس بصيغة الغائب يُمكّن الإنسان من التفكير في نفسه كما يفكر في الآخرين، ما يخلق «مسافة

نفسية» تُعينه على التحكم في انفعالاته. وخلص الباحثون إلى أن هذا النمط من الحديث الذاتي يمكن أن يكون أحد أكثر وسائل ضبط النفس فاعلية وبساطة.

وربما تتساءل الآن: هل يفعل «مهدي» ذلك حقًا؟

أجل، أفعله. في كل مرة تراني فيها على شاشة التلفزيون أشتبك في نقاش محتدم مع ضيف في مقابلة مباشرة، تذكّر أنني، في خضم المواجهة، لا أتحدث للآخر فقط، بل أُحدث نفسي أيضًا، وأُوجهها:

«ركّز، مهدي!»

«لا تنسَقْ وراء الطُعم!»

«أنت قادر على التحكم في الأمر!»

إنه تدريب داخلي صامت — لكنه لا يقل قوة عن أي حجة يُسمع صداها.

ما يمكنك التحكم به

يقول الكاتب والمتحدث التحفيزي الشهير «واين داير» (Wayne Dyer): «قد لا تتمكن دائمًا من التحكم بما يدور في الخارج، لكن يمكنك دومًا أن تتحكم بما يجري في داخلك.»

وهذا هو جوهر الثبات. ففي أي موقف مهما اشتد أو توتر، تذكّر أنك أنت من يمسك بزمام نفسك. هذه مشاعرك — وهي ملكك — ويمكنك أن تُخضعها لإرادتك. أما ما يدور في الخارج؟ فحتى إن لم تستطع تغييره، يمكنك أن تُحسن رؤيته. خذ خطوة إلى الوراء، وانظر إلى الصورة الكاملة. غالبًا ما تكون أقل خطورة، وأقل سوءًا، مما توحي به اللحظة.

أخطأت في جملة كنت تود إلقاءها بإتقان؟ لا بأس، هناك متسع لغيرها.

نسيت ملاحظاتك، ولا تتذكر بالضبط ما أردت قوله؟ لا بأس، أضف نكتة على حساب نفسك، وامضِ قدمًا.

خصمك أحرجك أمام جمهور برد قاسٍ؟ تماسك، وراقب إن كنت لا تزال تملك الوقت لترد عليه بضربة بلاغية مضادة.

ولأننا نتحدث عن اللكمات، أروي لك هذا الموقف الذي جمعني عام ٢٠١٦ ببطل العالم في الملاكمة ثلاث مرات «فيتالي كليتشكو» (Vitali Klitschko). لم تكن مباراة، بل مقابلة — لكنها كانت التمرين الأمثل لتطبيق كل ما أعرفه عن السيطرة على الذات.

كان «كليتشكو» قد انتُخب حديثًا عمدةً لمدينة «كييف»، وكان محور حديثنا السياسة الأوكرانية، وصراعه مع الانفصاليين المدعومين من روسيا في الشرق. قبل بدء المقابلة، طلب مني الرجل العملاق — الذي يبلغ طوله مترين تقريبًا ويزن أكثر من مئة كيلوغرام، ويُلقّب بـ «الدكتور قبضة حديدية» (Dr. Iron Fist) — أن أتكلم ببطء. قال وهو يجاهد ليتسع له الكرسي أمامي: «إنجليزيتي ليست جيدة جدًا.» أومأت موافقًا، وبدأت أتحدث كمن يُقلّد سائحًا بريطانيًا يتحدث ببطء مبالغ فيه للأوروبيين المحليين: «CAN ... YOU ... SHOW ... ME ... THE ... WAY ... TO ... THE ... ? COLOSSEUM».

لكن مع مرور دقائق المقابلة، عاد صوتي إلى سرعته المعتادة، ولم ألحظ أن «كليتشكو» بدأ يفقد صبره. ثم زدت الطين بلّة حين سألته عن اتهامات تربطه برجل مافيا أوكراني — وهي تهمة أنكرها. ومع انتهاء اللقاء، وقف فجأة من مقعده، احمرّ وجهه، ووقف بجسده المهيب فوقي، ثم صرخ بصوت يذكّر بأفلام الملاكمة: «لقد وعدت أن تتكلم ببطء!»

كيف يظل الإنسان هادئًا في لحظة كهذه؟ سأكون صريحًا: كنت مرعوبًا. كانت ذراعاه كأنهما بحجم جسدي كله! تمتمت باعتذار، بينما في داخلي تردّدت فكرتان متناقضتان: «إن ضربني الآن، فسوف أُقتل.» ثم: «لكن إن فعل، فالمشهد سينتشر في العالم أجمع!»

نعم، كانت فكرة سخيفة، لكنها أضحكتني في داخلي، ومنعتني من تفاقم الموقف، وساعدتني على استعادة التوازن.

وحين أسترجع تلك اللحظة الآن، أُدرك تمامًا كيف تماسكت:

خاطبت نفسي في عزّ التوتر (self-talking!)،

ضحكت من عبثية الموقف (laughing!)،

ولا شك أنني التقطت أنفاسي أكثر من مرة بهدوء (breathing!).

... ثم واصل المسير

الملصق الدعائي الشهير الذي أصدرته الحكومة البريطانية في عام ١٩٣٩ إبّان الحرب العالمية الثانية — «Keep Calm and Carry On» — لم يعد مجرد أثر تاريخي، بل تحوّل إلى رمز عصري يتردد صداه في أركان الإنترنت. وبالنسبة لي، فإن الكلمات الثلاث الأخيرة and carry on ليست أقل شأنًا من الدعوة إلى الهدوء. بل لعلها الأهم: فالتمسك بأدوات الهدوء والثبات هو نصف المعركة، أما النصف الآخر، فهو أن تُكمل الطريق.

أحيانًا، لا يكون في وسعك سوى أن تمضي قدمًا، بغض النظر عن شعورك، أو فوضى ما يحيط بك. وفي هذا الإصرار، صدق أو لا تصدق، يكمن سر الانتصار — ولو جاء متأخرًا.

غالبًا ما أستحضر في ذهني مشهدًا من الفيلم الكوميدي الرائع (The Birdcage 1996)، حين يقدّم «أرماند جولدمان» (Armand Goldman)، الذي جسده «روبن ويليامز» (Robin Williams)، نصيحة بالغة الحكمة لشريكه العصبي «ألبرت» (Albert)، الذي أدّى دوره «ناثان لين» (Nathan Lane):

ألبرت جولدمان: يا إلهي! لقد حرقت الخبز!

أرماند جولدمان: وما المشكلة؟ المهم هو ألا تنهار حين يحدث أمر كهذا. تعامل مع الموقف كرجل — بهدوء. قل لنفسك: «ألبرت، لقد حرقت الخبز، وماذا في ذلك؟ ليست نهاية الحياة. خذ واحدة غيرها.»

ألبرت: «ألبرت، لقد حرقت الخبظ، وماذا في ذلك؟» معك حق. لا حاجة للذعر. كل ما عليّ أن أتذكره هو: يمكنني دائمًا أن أحصل على قطعة خبز أخرى.

نعم، قد يشتد الضغط، وتتأجج الأعصاب، ويبدو الفشل قاب قوسين أو أدنى. لكن حين تحافظ على رباطة جأشك وتمضي في طريقك، فإنك لا تزال قادرًا على أن تنتصر — على يومك، وعلى خصمك، وعلى الموقف بأكمله.

وتذكر دائمًا: يمكنك أن تحصل على قطعة خبز أخرى.

الفصل الرابع عشر

التدرُّب يوصلك للإتقان

«كلما مارست أكثر، تحسَّنت أكثر، وتلاشى الخوف تدريجيًّا. التدريب، ثم التدريب، ثم التدريب.»

— آرنولد شوارزنيغر

تعرفوا إلى «ديموستينيس» (Demosthenes). فقد والديه في السابعة من عمره، وتولى أوصياء تربيته، لكنهم اختلسوا ميراثه. وعندما بلغ العشرين، رفع دعوى ضد أولئك الأوصياء في محاكم أثينا القديمة. وفي غضون سنوات قليلة، ذاع صيته بوصفه كاتب خطب محترف، ثم سرعان ما أصبح خطيبًا جماهيريًا مشهورًا. وواصل مسيرته حتى صار محاميًا ورجل دولة أسطوريًا، واستمر تأثيره قرونًا بعد وفاته، إذ استلهمه الرومان القدماء، وآباء الولايات المتحدة المؤسسون، والمقاومة الفرنسية إبان الحرب العالمية الثانية.

أطلق عليه الشاعر الروماني «جوڤينال» (Juvenal) لقب «نبع العبقرية الفياض»، وأشاد به المربّي الروماني «كوينتيليان» (Quintilian) واصفًا إياه بأنه «المعيار في فن الخطابة»، فيما نعته رجل الدولة الروماني «شيشرون»، وهو بدوره خطيب بارع، بلقب «الخطيب الكامل».

أدركت المقصود، أليس كذلك؟ «ديموستينيس» كان باختصار خطيبًا استثنائيًّا.

لكن المفاجأة؟ لقد بدأ «ديموستينيس» حياته خطيبًا سيئًا للغاية. يروي المؤرخ الإغريقي «بلوتارخ» (Plutarch) في كتابه «سير متوازية» (Parallel Lives) أن «ديموستينيس» الشاب كان يعاني من اضطراب في النطق، وكان يسخر منه الناس بسبب «ضعف صوته» و«قِصر نَفَسِه». لكنه تحسّن فقط لأنه كان عازمًا على ذلك.

وهل تودّ معرفة مدى التزامه؟

يذكر «بلوتارخ» أن «ديموستينيس» الشاب بنى غرفة سرية تحت الأرض، وكان «ينزل إليها يوميًّا بلا استثناء، لتقوية صوته وتدريب نطقه». وكان يقضي فيها أحيانًا شهرين أو ثلاثة متواصلة. بل بلغ به الأمر أن حلق نصف شعره، حتى لا يجرؤ على مغادرة مخبئه خجلًا من مظهره، ويظل حبيس التدريب.

أما اضطراب نطقه، أو ما وصفه «بلوتارخ» بـ «تلعثم وتقطُّع في الكلام»، فقد تغلّب عليه بطريقة غريبة: كان يضع الحصى في فمه أثناء تمرينه على الخطابة! نعم، أحجار حقيقية! وكان يركض صاعدًا التلال مرددًا خطبه في أنفاس متصلة، فتمكن من السيطرة على تنفسه وتقوية صوته.

وبحلول الثلاثين من عمره، كان «ديموستينيس» يلقي خطبًا حماسية في وجه الخطر المقدوني الزاحف بقيادة «فيليب الثاني»، والد «الإسكندر الأكبر». وقد كانت خطبه مؤثرة وملهِمة، لدرجة أن بعض الأثينيين حملوا السلاح للدفاع عن مدينتهم فور سماعهم له، كما يقول الكاتب «ستيفن جون» (Steven John). وينقل عنه في خطبته الشهيرة المعروفة بـ «الفيليبية الثالثة»:

> أنتم في هذا الوضع البائس لأنكم لم تؤدوا واجبكم، لا في صغير ولا كبير؛ ولو كنتم قد فعلتم ما ينبغي، ثم وجدتم أنفسكم في هذه الحال، لكان ثمة عذر. لكن الحقيقة أن «فيليب» انتصر على كسلكم ولامبالاتكم، لا على أثينا. أنتم لم تُهزموا، بل لم تتحركوا قط.

من الصعب أن نُقدّر عظمة موهبة «ديموستينيس»، بقدر ما نُدرك الجهد الجبّار الذي بذله ليبلغ تلك المنزلة. وبالنسبة لي، فهذا أعظم دليل على أن فن الخطابة مهارة مكتسبة يمكن تعلمها، وأن الالتزام الصادق يؤتي ثماره.

في أيامنا هذه، يظن كثيرون أن الخطابة موهبة فطرية: إما أن تمتلكها أو لا. ويعتقدون أن مَن يظهر على المنصات أو الشاشات، يبدع مرتجلًا بلا تحضير، فتبدو كلماته عفوية ومباشرة. لكن ما لا يرونه هو حجم التحضير والتدريب الذي يسبق ذلك الظهور بأيام أو أسابيع، أو حتى شهور. لا يتعلق الأمر فقط بكتابة الخطبة أو البحث، بل بالتدرب عليها مرارًا وتكرارًا، ذهنيًا وشفهيًا. وقد قال «مارك توين» (Mark Twain) مازحًا: «يستغرق تحضير خطاب ارتجالي جيد نحو ثلاثة أسابيع!»

والحقيقة أن أي خطيب أو مناظر ناجح لا يعتمد على الارتجال وحده. صحيح أن بعض اللحظات قد تتطلب ارتجالًا أو رد فعل عفوي، لكن كما يقول المستشار الخطابي «سومرز وايت» (Somers White): «تسعون في المئة من جودة أي خطاب تُحدَّد قبل أن يعتلي المتحدث المنصة.»

لكي تنجح، لا بد أن تكون مستعدًا تمامًا للموضوع، ومتمرسًا في الحديث عنه. لا يكفي أن يبدو خطابك طبيعيًّا وسلسًا، فهذا في حد ذاته ثمرة جهد كبير. والخبر السار؟ أن هذا يعني أنك تستطيع أن تتقن الخطابة، بمرور الوقت، كما فعل «ديموستينيس»، وخصوصًا قبل أي خطاب مهم. هذه واحدة من أهم النصائح التي يمكنني تقديمها لك في فن الخطابة:

لا ترتجل. حضّر. تدرب. واعلم أن الأمر يتطلب وقتًا، لكنه ممكن. يمكنك أن تتقنه.

لم يكن ديموستينس وحده

نفترض دائمًا أن كل متحدث بارع أو عظيم إنما وُلد بفصاحة طبيعية. لكن هذا غير صحيح. خذ مثلًا اثنين من أعظم الخطباء باللغة الإنجليزية خلال المئة عام الماضية:

«وينستون تشرشل» و«مارتن لوثر كينج الابن».

صدق أو لا تصدق، كلاهما اضطر لبذل جهد كبير ليصبحا من الخطباء الأيقونيين الذين نعرفهم اليوم.

١. «سنقاتل على الشواطئ»

لنبدأ بـ «تشرشل». في طفولته، كان يعاني من التلعثم والتأتأة، وكان كثيرًا ما يتحدث بلسان ثقيل، كما كان خجولًا. وحتى بعد دخوله المعترك السياسي في عشرينيات عمره، كانت لا تزال لديه مشكلات في النطق. وقد قال أحد المراقبين في وقت مبكر عنه: «السيد تشرشل وفن الخطابة ليسا بجارين متقاربين. ولا أظن أنهما سيكونان كذلك يومًا».

في عام ١٩٠٤، وقف «تشرشل» وهو في التاسعة والعشرين من عمره داخل مجلس العموم ليُلقي خطابًا. بدأ بداية قوية، مليئة بالحماسة والطاقة، وتابع حديثه من الذاكرة دون الاستعانة بملاحظات مكتوبة. لكنه حين بلغ ذروة الخطاب، كما يروي أحد كُتّاب سيرته الذاتية، فقد مسار أفكاره فجأة.

قال: «ويعود الأمر إلى أولئك الذين...»، ثم توقف فجأة في منتصف الجملة.

حاول مجددًا: «إنه يعود إلى أولئك الذين...»، ومرة أخرى، خفت صوته وتلاشى.

ثلاث دقائق كاملة — ثلاث دقائق لا بد أنها بدت كدهر كامل بالنسبة للشاب «تشرشل»! — وهو يحاول العثور على الكلمات المناسبة ولم يفلح. أما النواب في قاعة مجلس العموم، فقد بدؤوا بالتململ والسخرية، كما يقول «بريت» و«كيت ماكاي». فقال لهم، محمرَّ الوجه، وهو يجلس ويضع رأسه بين يديه: «أشكركم على استماعكم إلي».

ومع ذلك، في عام ١٩٤٠، كان هذا نفسه «تشرشل» من ألهم الملايين من البريطانيين بكلماته عن «الدم والكدح والدموع والعرق»، وعن الحاجة لمقاومة النازيين «على الشواطئ». لم يكن حينها في خطر نسيان كلماته. وفي عام ١٩٥٣، نال جائزة نوبل في الأدب «لبراعته في التأريخ وفي الخطابة الرائعة».

كيف أصبح خطيبًا «متألقًا»، حائزًا للجوائز، وملهِمًا للأمم؟

بالتمرين والاستعداد. أحد كُتّاب سيرته — رئيس الوزراء السابق «بوريس جونسون» — يقول إن خطابات «تشرشل» كانت «انتصارًا للكدّ والتحضير، حيث تُصقل العبارات وتُشكَّل كما تلعق أنثى الدب أشبالها».

وقد أقسم «تشرشل» ألا يكون أبدًا من أولئك الخطباء الذين «لا يعرفون ماذا سيقولون قبل أن يقفوا، ولا يعرفون ماذا يقولون حين يتحدثون، ولا يعرفون ما قالوه بعد أن ينتهوا»، كما كتب «جونسون» في وصفه لحادثة ١٩٠٤ داخل البرلمان.

لم يكرر «تشرشل» هذا الخطأ مرة أخرى. كان يحتفظ بمجموعة من ملاحظاته المكتوبة على الآلة الكاتبة، يربطها بدبوس، ولم يكن يخجل من التحديق فيها عبر نظارته ذات الإطار الأسود. وكانت خطبه في جوهرها نصوصًا مكتوبة، يُلقيها كما لو كانت قطعًا أدبية.

كان «تشرشل» يكتب كل خطاب بالكامل؛ بل حتى لحظات التوقف المخطط لها. لكنه لم يكن يقرأ الخطاب حرفيًا. وكما يشير أحد كُتّاب سيرته، «ويليام مانشستر»، فقد كان «تشرشل» يتدرب على خطبه بكثافة حتى إنه حين كان يلقيها، لم يكن ينظر إلى ملاحظاته إلا لمامًا، ولم يكن الجمهور يدرك ذلك.

أما عن مشكلته مع التأتأة واللثغة؟ فكان يعالجها أثناء تنزهه في الهواء الطلق، بتكرار جمل غريبة تبدأ بحرف السين، مثل: «السفن الإسبانية لا أراها لأنها ليست في الأفق». ثم يعلن لاحقًا بفخر: «إن إعاقتي ليست عائقًا».

وكان يتدرب على خطاباته في كل مكان وزمان. يروي خادمه «نورمان مكوغان» كيف أنه سمع رئيسه يومًا يتمتم بكلمات في حوض الاستحمام، فناداه بقلق: «هل تريدني؟» فجاءه الرد: «لم أكن أتحدث إليك، يا نورمان، بل كنت أخاطب مجلس العموم البريطاني».

٢. «لدي حلم»

حتى أكثر الخطب شهرة في التاريخ الأمريكي الحديث تدل على أهمية المران والإعداد: «لدي حلم» لـ «مارتن لوثر كينج الابن» (Martin Luther King Jr).

ربما كان «كينج» سليلًا لأربعة أجيال من الوعّاظ البروتستانت الذين يُجيدون الارتجال الفصيح، بخلاف «تشرشل» الذي افتقر لتلك المَلَكة، لكن من الخطأ أن نتصور أن خطاباته السياسية كانت تأتيه عفوًا أو دون تخطيط، أو أنه لم يكن يقضي الساعات الطوال في كتابتها وصياغتها.

تقول «ستايسي زوالد كوستيلو»، التي عملت كمحررة مساعدة في مشروع «أوراق كينغ» في جامعة ستانفورد: «أحد أكثر المفاهيم الخاطئة عن كينغ هو أن كل مادته كانت مرتجلة ولم يكرر شيئًا». لكنها تؤكد أن العكس هو الصحيح — لقد كان يقضي وقتًا طويلًا في إعداد خطاباته، وغالبًا ما كان يُعيد استخدام مادته، ويعرضها بطرق مختلفة وفي مناسبات متعدّدة، لضمان إيصال رسالته.

ويقول الكاتب والمدرّب التنفيذي «سكوت إيلن»: «من المعروف أن كينغ ألقى الجزء الأكبر من خطبة «لدي حلم» دون الاستعانة بملاحظات مكتوبة، وأنه ارتجل كثيرًا منها في حينها». لكنه يضيف: «ما لا يُعرف كثيرًا هو أن كينغ كان قد عمل على معظم محتوى تلك الخطبة في مناسبات أخرى، وقبل أشهر وسنوات من مسيرة واشنطن

الكبرى. لقد أتيحت له الفرصة ليتقن مادته، ويجربها، ويختبر ما ينفع منها وما لا يجدي، في أماكن أقل شأوًا من الساحة الوطنية».

لقد بذل الجهد وسهر الليالي! ومع ذلك، وفي الليلة التي سبقت خطبته الأشهر، التي ألقاها على درجات نصب «لينكولن» أمام أكثر من ٢٥٠ ألف شخص، بقي «كينغ» مستيقظًا حتى الساعة الرابعة صباحًا، يكتب ويعيد الكتابة.

فكّر في الأمر: أعظم الخطباء، أمثال «ديموستينس» و«كينج»، لم يولدوا بمهاراتهم، بل صنعوها بالمران والإعداد. وقد كانوا بحاجة إلى العمل الجاد لتطوير أسلوبهم، ونغمتهم، وأداءهم، وكل ما يخص فن الإلقاء. فماذا عنك؟ أنت أيضًا.

افعلها.

درّب نفسك.

لا مجال للنقاش في ذلك.

*****

كيف يمكنك أن تتدرّب وتتهيّأ للإلقاء أمام الجمهور؟ من خلال تجربتي، فإن أفضل نقطة للانطلاق تكمن في أساسيات الأداء الخطابي: كيف تبدو، كيف يُسمع صوتك، وكيف تُحسن توقيت كل لحظة من حديثك. كل من هذه العناصر يستمد قوته من الشعور بالثقة والسكينة، كما رأينا في الفصول السابقة. ومع ذلك، لا بد من إقران هذه المهارات بالمضمون والبحث، كما سنتطرق إليه في الفصل القادم.

لكن الثقة والمعرفة وحدهما لا تكفيان. أنت بحاجة إلى حضور مسرحي حقيقي — ذلك السحر الأدائي القادر على أسر قلوب الجمهور. كما كتب المدرب في فن التواصل «كارمين جالو» (Carmine Gallo) في كتابه «تحدَّثْ مثل تيد» (Talk Like TED): «إذا كانت نبرة صوتك، وإيماءاتك، ولغة جسدك لا تنسجم مع كلماتك، فإن جمهورك

سيفقد الثقة برسالتك». وشبّه ذلك بمن يملك سيارة «فيراري» فاخرة لكنه لا يعرف كيف يقودها.

فلنتعلم إذًا فن القيادة الخطابية. إليك أفضل ثلاث نصائح أقدمها لك للتدرب والاستعداد.

١. تدرّب على مظهرك

هل تتذكر «ديموستينيس»؟ كان يتدرّب على خطاباته أمام المرآة، وينبغي لك أن تحذو حذوه. قِف أمام المرآة وتحدث إلى نفسك. قد يبدو غريبًا، لكنه ضروري. راقب مظهرك وطريقة تواصلك مع انعكاسك.

راقب وقفتك، وتأكد من أنك لا تنحني أو تتمايل أو تتحرك بلا وعي أثناء الحديث.

وانظر إلى تعبيرات وجهك: ما الانطباع الذي تنقله؟ هل هو مناسب للرسالة التي تقدمها؟ هل تبتسم وأنت تنقل خبرًا سيئًا؟ أم تعبس وأنت تزف بشرى؟

استخدم هاتفك الذكي لتصوير نفسك. شاهد الفيديوهات لاحقًا دون صوت، كما تنصح «جين جلانتز» (Jen Glantz)، حتى تركز فقط على تعبيرات وجهك وحركاتك، فتكتشف ما يعزز حديثك وما يضعفه. كما يقول «جالو» (Gallo): «رؤية نفسك وأنت تتحدث تجعلك أكثر وعيًا بانطباعك، مما يسهّل عليك التخلص من الحركات غير المفيدة».

(فائدة إضافية: عندما تعتاد على مشاهدة نفسك وسماع صوتك في الفيديو، ستصبح أكثر ارتياحًا لوجود جمهور حقيقي يشاهدك ويسمعك).

وأعترف لك هنا: إذا شعرت بالحرج أو الارتباك وأنت تراقب نفسك، فأنت لست وحدك. لطالما عانيت من تعبيرات وجهي. لدي ما أسمّيه «رامف» (RAMF) — «وجه المسلم الغاضب المستريح» (Resting Angry Muslim Face). فملامحي الافتراضية

توحي بالغضب والشدة، ومع كوني رجلًا مسلمًا بالغًا، غالبًا ما أُواجَه بانطباعات غير منصفة. كان عليّ أن أبذل جهدًا كبيرًا لتخفيف حدة هذه الملامح، لا سيما أثناء الظهور التلفزيوني أو الإلقاء العلني.

ولا يقتصر الأمر على ملامح الوجه. راقب أيضًا حركة يديك: هل تتحرك كثيرًا؟ قليلًا؟ هل تقوم بحركات غريبة دون أن تشعر؟ هذا أمر شائع، بل إنني شخصيًا وقعت فيه. أحد المنتجين أخبرني ذات مرة أنه فكر في تقييد يديّ إلى جانبيّ أثناء حديثي أمام الكاميرا!

تمكنت من تجنب ذلك، لكنه كان ثمرة تدريب متواصل. وعندما تتحدث مع نفسك، سواء أمام الكاميرا أو أمام المرآة، تظاهر وكأنك تخاطب صديقًا أو قريبًا. لا تحرّك يديك إلا لتأكيد الفكرة، وأبقِهما إلى جانبيك بقية الوقت. وإن بدا ذلك مصطنعًا، أمسك بجانبي منصة الإلقاء أو ضُمّ يديك أمامك، كما يوصي «سام لايث» (Sam Leith). الهدف ليس كبت الإيماء، بل جعله هادفًا ومتزنًا.

٢. تدرّب على نبرة صوتك

يقول الكوميديان الشهير «جيري ساينفيلد» (Jerry Seinfeld):

> لم أكن أعلم قبل الزواج أنني سأناقش نبرة صوتي كل يوم من حياتي... لم أكن أدرك أنني أتكلم بكل هذه النبرات المختلفة. وقد اكتشفت لاحقًا أنني لا أتحدث فقط بنبرات عديدة، بل كثيرًا ما أتحدث بالنبرة الخاطئة! ظننت أنني دخلت في زواج، فإذا به عرض موسيقي... صوتي الحقيقي، الذي أستخدمه الآن لمخاطبتك، غير مرحّب به في بيتي. لهذا أنا هنا خارج المنزل أتحدث إليك!

هذه الطرفة تلخص حقيقة مهمة لكل متحدث أمام جمهور: الطريقة التي يبدو بها صوتك تُغيّر تمامًا الطريقة التي يستمع بها الناس إليك — وربما حتى تحدد ما إذا كانوا سيستمعون أصلًا. كما قال «فريدريك نيتشه» (Friedrich Nietzsche): «كثيرًا ما نرفض فكرة ما، فقط لأن نبرة الصوت التي قيلت بها لم تلامسنا».

هل فكرت يومًا في كيف يبدو صوتك للآخرين؟ كيف يتغير عندما تخاطب جمهورًا؟ قد تكون لديك مشكلة في النبرة أو في مستوى الصوت، وقد أشار إليك بها صديق أو شريك. الآن حان وقت العمل على ذلك.

تُحدد «هيلين فون دادلسزن» (Helen von Dadelszen) أربعة عناصر أساسية للإلقاء الصوتي، تُعرف بـ «الـ 4 Ps»: النغمة، القوة، السرعة، والتوقفات.

- النغمة (Pitch): نوعية صوتك.
- القوة (Power): علوّ أو خفوت صوتك.
- السرعة (Pace): سرعة الحديث.
- التوقفات (Pauses): الفواصل الزمنية بين الجمل.

كل عنصر منها يحتاج إلى صقل. وسلاحك الأهم هنا هو هاتفك. سجّل صوتك، وركّز على نبرته وقوته. هل تبدو كأنك تصرخ؟ أم أنك بالكاد تُسمَع؟ عليك أن تبدو واضحًا ومريحًا في آنٍ معًا. غيّر من شدة الصوت بحسب السياق: لتُبرز الفرح، أو الحزن، أو الحذر، أو الدهشة. وبدّل مستواه بين المواقف—سواء كنت تسرد قصة شخصية أو تعلن أمرًا مهمًّا.

تذكّر أن المكان أيضًا يؤثر. هل أنت في قاعة واسعة أم غرفة ضيقة؟ اضبط قوتك حسب المكان، وإن استطعت، تدرب فيه مباشرة. وإذا سجّلت، ضع الهاتف في المكان الذي سيكون فيه جمهورك المستقبلي، لا أمام وجهك مباشرة.

ثم أنصت إلى كيفية حديثك. كما قالت «مايا أنجيلو» (Maya Angelou): «الكلمات تعني أكثر من حروفها. الصوت البشري يضخ فيها معنًى أعمق». فالمتحدث الذي يستخدم نبرة آلية ومملة يقتل الحضور بالملل. ولا شيء ينفّر جمهورًا مثل صوت رتيب لا يتغير.

هذا ما يجعل للنغمة والتوقفات أهمية بالغة. ما الذي تؤكّد عليه؟ هل تتغير نبرتك من جملة لأخرى؟ هل تتوقف في اللحظات المناسبة؟ الوقفة المدروسة قد تمنح جمهورك لحظة استيعاب، أو ضحكة، أو حتى ذهولًا.

لكن احذر من «الوقفات المحشوة» مثل: «آه»، «أمم»، «يعني»، وما شابه. فهذه تُضعف الخطاب، وأول خطوة للتخلص منها هي أن تُدرك أنك تستخدمها!

راقب نطقك للكلمات أيضًا: هل تبتلعها؟ هل تتمتم؟ لقد واجهتُ هذه المشكلة بنفسي، وكنت أجهلها حتى أشار إليها أحد المنتجين. ومنذ ذلك بدأت أتمرن على ذلك، لأنني بطبعي أتحدث بسرعة.

أما «السرعة»، فهي نقطة ضعفي الكبرى. هناك لحظات تتطلب الإسراع لإشعال الحماس، وأخرى تتطلب الإبطاء لتسهيل الفهم. المتحدث البارع يعرف متى يُسرع ومتى يُبطئ—وهذا يُثري التجربة السمعية ويمنح الجمهور وقتًا للتفكير.

وقد تجد، كما وجدت أنا، أنك بحاجة إلى بذل جهد واعٍ للإبطاء لا للإسراع. فالاندفاع والرغبة في إيصال فكرتك بسرعة قد يجعلانك تبدو وكأنك شريط صوتي سريع.

تسجيل صوتك يساعدك على سماع نفسك كما يسمعك الآخرون — وهذا جوهري. لا تكن كـ «آدم درايفر» (Adam Driver)، الذي انسحب من مقابلة إذاعية بعد أن سمع صوته وهو يغني! لا تخف من صوتك، بل تصالح معه.

وأخيرًا، اعلم أن هذه المهارات تحتاج تدريبًا مستمرًا. كأب لطفلين، أجد أن قراءة القصص بصوت عالٍ، وتقمّص الشخصيات، وسيلة فعالة وممتعة. تقول «فون دادلسزن»: «قراءة قصة أطفال بصوت عالٍ تمنحك فرصة مذهلة لاستكشاف قدرات صوتك وإدخال تنوع أكبر إليه... إنها دعوة للعب!». حتى لو لم يكن لديك أطفال، اختر كتابًا تحبه وجرّب تأدية شخصياته بأصوات ونبرات مختلفة. ستُدهشك النتائج.

٣. تدرّب على إدارة الوقت في إلقائك

سواء كنتَ في مناظرة محتدمة، أو تقدم كلمة رئيسية، أو تظهر في بث مباشر، فإنك تقريبًا دائمًا تكون مقيدًا بإطار زمني: ساعة، مؤقّت، جدول. وعليك أن تلتزم به. لا فقط كي لا تُخالف القواعد، بل حتى لا تُزعج مضيفك أو تُقصّر في حق جمهورك.

لهذا فإن نصيحتي العملية الأخيرة لتطوير إلقائك هي: درّب نفسك على ضبط التوقيت. مرّن نفسك حتى تتقن إيصال فكرتك في وقتها المحدد، وكأنك تفعلها في نومك.

فالفائدة لا تقتصر على الالتزام بالوقت، بل إن التخطيط الزمني الجيد يُجنّبك الاستطراد المُمل، ويُكسب عرضك دقة ووضوحًا. لا أحد يرغب في الاستماع إلى قصة تستغرق عشرين دقيقة بينما يمكن روايتها في دقيقتين. وإذا كنت قد توقّتت كل جزء من عرضك، فلن تقع في هذا الفخ.

وإتقان التوقيت يُساعدك أيضًا على التكيّف يوم العرض. فقد تفاجأ بحجج جديدة أو مداخلات غير متوقعة، ومع ذلك تبقى ملزمًا بإطارك الزمني. وإذا كنت ملمًّا ببنية خطابك معرفة دقيقة، فبوسعك تعديل أجزاء منه دون الإخلال بالتوازن العام.

ولضمان فعالية توقيتك، أوصي بأن تحضّر محتواك ليكون أقل من المدة المتاحة. فإذا مُنحت عشر دقائق، فحضّر لثمانٍ أو تسع. وهكذا يكون لديك هامش احتياطي إن

احتجت لإضافة فكرة أو رد طارئ. وإن لم تحتج، فصوتك المختصر سيكون أكثر احترامًا لجمهورك من حديث مطوّل لا ينتهي.

وإليك ثلاث طرق مضمونة لضبط التوقيت:

١. الطريقة الجريئة: اكتب خطابك كاملًا، احفظه، وتدرّب عليه حتى تتقنه عن ظهر قلب. هذه الطريقة تحتاج التزامًا عاليًا، لكنها تتيح لك إلقاء خطابك بثقة تامة وبدون تشتيت. كما فعل «ديفيد كاميرون» حين أذهل جمهور مؤتمر حزبه بخطاب مرتجل من الذاكرة، فصار لاحقًا رئيسًا للوزراء.
٢. الخيار الآمن: إن خشيت من مخاطر الحفظ الكامل، فافعل كما فعل «تشرشل»: احتفظ بنسخة مطبوعة من الخطاب أمامك — لا لتقرأ منها، بل كمرجع احتياطي. تدرب عليه جيدًا حتى لا تحتاج إليها إلا نادرًا. هذه الطريقة تمنحك الثقة والدقة معًا، وهي التي أعتمدها شخصيًا.
٣. الأسلوب المرن: يمكنك أيضًا استخدام بطاقات تحتوي على نقاط رئيسية وكلمات مفتاحية. هذه الطريقة تمنحك حرية أكبر، وتحميك من النسيان، وتسمح لك بالتكيّف إذا ضاق الوقت. لكنها لا تمنحك نفس التحكم الدقيق في الوقت مثل الكتابة الكاملة.

اختر ما يناسبك، لكن تذكّر أن البروفة هي مفتاح النجاح. تدرب أمام أصدقائك أو زملائك. كن منفتحًا لتلقي الملاحظات، حتى النقد. عدّل وحسّن خطابك حتى يُصبح دقيقًا ومتناغمًا وسلسًا. تحدث بثقة، واجعل صوتك طبيعيًا ومرنًا.

«كارمين جالو» (Carmine Gallo) يلفت النظر إلى أهمية التدريب، ويستشهد بالموسيقية «أماندا بالمر» (Amanda Palmer) التي ألقت خطاب «فن السؤال» في «TED» عام ٢٠١٣، بعدما قرأت المسودات مرارًا على أناس مختلفين: من نادل في مطعم، إلى راكب في الطائرة، إلى أصدقائها وطلابها، بل قدّمته أكثر من مرة لفريق «تيد» نفسه.

والنتيجة؟ خطاب ناجح بلا عثرات، شاهده أكثر من اثني عشر مليونًا.

*****

كثيرًا ما يُوجَّه إليّ هذا السؤال: كم نحتاج من التمرين؟ يعتقد البعض أن العرض القصير لا يتطلب سوى إعداد يسير. لكن الحقيقة أبعد ما تكون عن ذلك. هناك قول بليغ يُنسب إلى أعلام كُثر مثل «مارك توين» و«وودرو ويلسون» و«ونستون تشرشل»، مفاده: «إذا أردتَ خطابًا مدته ساعتان، فأنا مستعد الآن. أما إذا أردتَ خطابًا من خمس دقائق، فسأحتاج أسبوعين.»

اختصار الأفكار المعقدة في عرض وجيز وفعّال يتطلب وقتًا ومهارة وجهدًا مضاعفًا. حين بدأتُ كمحلل سياسي على القنوات الأمريكية، كنتُ أُكرّس ساعتين أحيانًا للتحضير لمداخلة لا تتجاوز ثلاث دقائق. كان البث مباشرًا، وكنت أريد أن أكون على أكمل وجه.

في إحدى المرات، استضافتني (CNN) للحديث عن «ترامب» ومعاداة السامية. كنت أعلم أن لدي الكثير لأقوله، لكن الوقت شحيح. فبحثتُ بدقة، وتمرّنت على تسلسل سرد أمثلة موثّقة من تصريحات «ترامب» المعادية للسامية. وبما أنني كنت مدركًا لضيق الوقت، فقد ضبطت مداخلتي بدقة بحيث لا تتجاوز الدقيقة. وحين وجّه لي المذيع «جيك تابر» السؤال، انطلقت قائلًا:

> للمرة الثالثة، يلمّح إلى أن اليهود الأمريكيين عملاء سريون لإسرائيل، بولاء مزدوج لرئيس وزرائهم الأجنبي. هذا هو التصريح الثالث من نوعه بصفته رئيسًا. لن يتراجع. ويجب أن نتعامل بجدية مع هذه الفكرة الخطرة: أن دعم إسرائيل يعني تلقائيًا أنك يهودي، أو أن من يدعم إسرائيل لا يمكن أن يكون معاديًا للسامية. كثير من معادي السامية يدعمون إسرائيل و«نتنياهو». هذا لا يعني شيئًا.

وبغض النظر عن موقف «ترامب» من إسرائيل، فقد كان دومًا معاديًا للسامية. هذه ليست وجهة نظر، بل حقيقة. في الثمانينات، قالت «إيفانا» إنه كان يحتفظ بكتاب لخطابات «هتلر» بجانب سريره. وفي التسعينات، قال مدير الكازينو إنه لا يريد موظفين إلا من اليهود قصار القامة مرتديًا «اليرمولكه». وفي ٢٠١٣، سخر من «جون ستيوارت» بسبب اسمه اليهودي. وفي ٢٠١٥، قال للمانحين اليهود الجمهوريين: «لن تصوّتوا لي لأنني لا أريد أموالكم.

ثم نرى اليوم النازيين الجدد في «شارلوتسفيل» يُشار إليهم بأنهم «ناس طيبون جدًا». والقائمة تطول. لا أعلم ما الدليل الذي نحتاجه أكثر بعد لنقول: إنه معادٍ للسامية. والأدهى أنه لا جمهوريّ واحد قد تجرّأ على استنكاره.

ستون ثانية فقط. مباشرة. بلا ارتجال عشوائي. وبعدها، انتشر المقطع كالنار في الهشيم. أحد العناوين كتب: «خلاصة معاداة ترامب للسامية في دقيقة واحدة.»

قال «لينكولن» ذات مرة: «أعطني ست ساعات لقطع شجرة، وسأقضي أول أربع منها في شحذ الفأس.» وأنا أوافقه الرأي تمامًا.

التمرين يخلق الإتقان. والاستعداد يُثمر النجاح. فاقضِ كل ما يلزم من وقت في «شحذ أدواتك»: مظهرك، صوتك، توقيتك — حتى تبلغ بها الكمال الممكن. لا أحد يُصبح مستعدًا أكثر من اللازم. انظر إلى «لينكولن» قبل خطابه الشهير في «جيتيسبيرج» عام ١٨٦٣. كما يروي «سام لايث» في كتابه «كلمات كمسدسات محشوة»، فقد طلب من مُصمم المقبرة أن يُريه الموقع حتى يعتاد على المساحة التي سيلقي فيها كلمته. لم يكن الرئيس السادس عشر يُخاطر بشيء.

وربما كان يُجسّد حكمة قالها «بنجامين فرانكلين»: «إنك حين تفشل في الاستعداد، فأنت تستعد للفشل.»

فلا تستعد للفشل. استعد فقط للنصر.

الفصل الخامس عشر

أنجز واجبك

«الافتراض جيّد، لكن اكتشاف الحقيقة أفضل.»

— «مارك توين»

كنّا نُطلق عليه اسم «المستند» (The Document). كان هو الملف البحثي الذي التزمنا بإعداده كل أسبوع، أنا وزملائي، في أوائل الألفية الجديدة أثناء عملنا في برنامج (Jonathan Dimbleby) على قناة ITV.

كنت حديث التخرج، لم يمضِ عام على تخرجي من جامعة أوكسفورد، حين التحقت بالبرنامج باحثًا مبتدِئًا. لكن سرعان ما أدركتُ أن ثلاث سنوات من المقالات الفلسفية حول «كانط» (Kant) و«جون لوك» (Locke)، والخُطب في جمعية مناظرات «اتحاد أوكسفورد»، لم تكن كافية لتُعدّني لهول «المستند» وسعته وتفاصيله.

كان «جوناثان ديمبليبي» (Jonathan Dimbleby)، الصحفي المخضرم ووريث عائلة إعلامية عريقة، يقدّم برنامجه السياسي الحواري على الشاشة البريطانية من ١٩٩٤ حتى ٢٠٠٦. كل أحد عند منتصف النهار، كان يُجري حوارًا طويلًا، حادًا، مع أحد كبار السياسيين، أمام جمهور حيّ في «ساوث بانك» بلندن. وكان «ديمبليبي» يُعدّ من أكثر المحاورين مهابة وصرامة في عصره.

وكانت مهمتي، ببساطة، أن أُعدّه لتلك المواجهة. فقبل كل حلقة، كان فريق صغير مكوّن من منتج وباحثين اثنين، يقضي أيامًا يحفر في سجل الضيف المنتظر:

تصريحاته، مواقفه، مسيرته، نجاحاته وعثراته. كنا نُعيد تشكيل «المستند» أسبوعًا بعد أسبوع، نبني به معمار المقابلة بالكامل، من البداية حتى النهاية، نرسم خرائط النقاش، ونُعدّ لكل احتمال.

جمعنا فيه الحقائق والأرقام، الجداول والرسوم، الهوامش والاقتباسات، وحتى الأسئلة المحتملة، والردود المتوقعة، ثم أسئلة المتابعة المناسبة. كنا نتهيأ لكل فرضية. فإذا قال الوزير (س)، ردّ عليه «جوناثان» بــ (ص). وإذا أجاب بــ (ع)، كان «جوناثان» مستعدًا بــ (ل).

كان كل شيء هناك، داخل «المستند». لم يكن محض أوراق متناثرة، بل كتيّب دقيق، مفصّل، شامل. (وقد اقترح «جوناثان» مرة أن ننشر هذه المستندات بعد كل مقابلة كأدوات تعليمية للمدارس والجامعات).

وقد قال لي مؤخرًا، في مقابلة خاصة: «كان المستند جوهريًا. إنه يمنحني التركيز والوضوح، إلى جانب الحقائق.» لقد كان قاعدة بيانات تُطلق شرارة بحثه النهائي قبل الحلقة، وتمنحه الثبات والثقة حين تبدأ الكاميرات بالدوران. وأردف: «أداء الواجب بهذا المستوى من الدقة، كما كنا نفعل، أمر أساسي. من دونه، يمكن لأي ضيف متماسك أن يمرّر رسالته دون أن يجد من يوقفه أو يرد عليه بجدية.»

واليوم، بعد أكثر من عشرين عامًا، أستطيع أن أقول بصدق إن السنوات الأربع التي قضيتها، متقطعًا، في إعداد حلقات برنامج «Jonathan Dimbleby» هي ما صنعت الصحفي، والمحاور، الذي أنا عليه اليوم. فقد عملت بعدها مع أكبر المؤسسات الإعلامية حول العالم — من (BBC) و(Sky News)، إلى (Al Jazeera English)، وحاليًا (NBC News) — لكن لم تترك أي تجربة أثرًا أعمق في طريقتي في الاستعداد للمقابلات والمناظرات كما فعل «المستند».

وماذا تعلّمت من تلك التجربة؟ أنه إن أردت أن تنتصر في أي مناظرة، فلا شيء يفوق أهمية أن تُنقّب، أن تستعد، وأن تُنجز واجبك.

*****

قد يبدو الأمر مفاجئًا، لكنني حين كنت طفلًا، كرهت أداء الواجبات المنزلية بشدة. كغالبية الأطفال، كنت أودّ مشاهدة التلفزيون، أو ركوب الدراجة، أو لعب ألعاب الحاسوب — أي شيء سوى الانصراف إلى تلك المهمة البغيضة.

أما اليوم، وقد أصبحت راشدًا، فقد انقلب الأمر تمامًا. صرت مهووسًا بأداء الواجب. أحب أن أكون مستعدًا دومًا، أن أملك الأدلة والقرائن، وأن أكون الأعلم في القضايا المثيرة للجدل. وهذا لا يتحقق إلا بالبحث الدقيق.

والحقيقة المزعجة هي أن الذكاء وحده لا يكفي، ولا الفصاحة ولا الحماسة. لا يمكنك كسب أي جدال ما لم تبذل الجهد الذي يتطلّبه ذلك.

لقد حاورت شخصيات من أطياف شتى، من «جون بولتون» إلى «جون ليجند»، من رؤساء سابقين لوكالة الاستخبارات المركزية إلى كُتّاب الكوميديا السياسية، من نجوم هوليوود إلى أطفال وعامة الناس. ومع هذا التنوع كله، لم يحدث يومًا أن أجريت مقابلة واحدة دون أن أسبقها ببحث واستعداد — سواء لفهم الضيف، أو استيعاب الموضوع، أو الإحاطة بالقصة.

بل أجرؤ على القول إن إهمال التحضير يعدّ قلة احترام للضيف أو الخصم، ودليل على كسل ذهني وغرور فكري.

المشكلة أن كثيرين منا يتوهّمون أن المناظرة لا تعدو كونها فنًّا تقنيًا. في عصر «الآراء السريعة» (hot takes)، أصبح لكل أحد رأي في كل شيء، وظنّ الناس خطأً أن الجدل يدور حول وجهات النظر، لا حول صلابتها. وكما قال الفيلسوف «باتريك ستوكس»: «أنت لا تملك حق الرأي، بل تملك حق الدفاع عنه.»

وإذا كنت تتطلّع إلى إتقان مهنة كالقانون أو الطب أو المحاسبة، فأنت تعلم يقينًا أنك تحتاج إلى دراسة وتمرين. وكذلك المناظرة. لا قيمة لرأيك إذا لم يُبنَ على أساس من العلم.

فكيف تبني حجتك على نحو سليم؟ ما الوقائع التي تستند إليها؟ لماذا يجب أن يُؤخذ برأيك دون غيره؟ وهل أنت على استعداد لبذل الجهد لتستحق أن يُستمع إليك؟

في عام ٢٠١٢، دعيت إلى العاصمة الأوكرانية «كييف» للمشاركة في برنامج حواري لتعزيز الديمقراطية، نظمته «مؤسسة الحوكمة الفعالة» (FEG) بالتعاون مع Intelligence Squared. كانت تُقام مناظرات حول قضايا سياسية واقتصادية مختلفة، تهدف إلى تعزيز حرية النقاش.

وكان هذا قبل مظاهرات «ميدان» بعامين، وقبل ضمّ جزيرة «القرم» من قِبل روسيا، بسنوات، وقبل الغزو الروسي الشامل لأوكرانيا. ومع ذلك، كانت أوضاع البلاد الاقتصادية آنذاك متدهورة.

وُجهت إليّ دعوة للمشاركة في مناظرة عنوانها: «زيادة الإنفاق الحكومي ستمنع موجة جديدة من الأزمة في أوكرانيا»، وقد طُلب مني أن أؤيد هذا الطرح. أما الطرف الآخر، فكان وزير المالية الأوكراني السابق «فيكتور بينزينيوك».

ولأكون صادقًا، فقد طُلب مني أن أناقش الوضع الاقتصادي لبلد أجنبي بالكاد أعرف عنه شيئًا، وأفعل ذلك أمام جمهور من مواطنيه، وضد رجل تولّى ذات يوم إدارة اقتصادهم.

جنون؟ ربما.

لكنني وافقت. لأنني كنت مستعدًا لبذل الجهد الذي يتطلّبه تكوين رأي جاد. (ولأنني ببساطة أعشق المناظرات!)

قضيت أسابيع أغوص في النظريات الاقتصادية، من «الإنفاق بالعجز» (Keynesian deficit spending) إلى الواقع الأوكراني. قرأت كل مقال ودراسة وقعت بين يدي، وسافرت لمسافة ١٥٠٠ ميل إلى «كييف» لمواجهة وزير المالية السابق في بلاده.

وربما خسرت المناظرة — فلن يفاجئك أن تعرف أن الجمهور صوّت لصالح مواطنهم لا للغريب البريطاني الآسيوي الذي حطّ لتوّه على أرضهم — لكن التجربة كانت استثنائية بحق. وما كنت لأجرؤ على خوضها لو لم أكن قد أنجزت واجبي.

(وقد قلتها صراحة في افتتاح كلمتي تلك الليلة: «لست خبيرًا في الاقتصاد الأوكراني... ولا أدّعي ذلك. لم يمضِ على وجودي في بلادكم سوى ثماني عشرة ساعة.»)

وأسوأ طريقة — بل أغباها — لخسارة مناظرة هي أن تحضر وأنت غير مستعد. لم أفهم قط كيف يغامر الناس بخوض جدال دون أن يُحضّروا له. إنها مهمة خاسرة من البداية. ومن وجهة نظري، هناك ثلاث ركائز أساسية لأي استعداد ناجح قبل مناظرة أو مقابلة أو عرض:

العصف الذهني،

والبحث،

والمحاكاة التمثيلية (role-playing).

فلنبدأ بها واحدةً تلو الأخرى...

العصف الذهني

من منّا لم يشعر بذلك الجمود العقلي من قبل؟ حين تجلس أمام شاشة بيضاء، تحاول أن تلتقط الخيط الأول لجملة تفتتح بها مقالًا أو عرضًا، فيُربكك سيلُ الأفكار المحتملة، فلا تبدأ بشيء!

هنا يتدخل «العصف الذهني»، وهو النهج الذي ابتكره «أليكس أوزبورن» في خمسينيات القرن الماضي، ليحرّرك من هذا الشلل. ورغم ارتباطه بالعمل الجماعي، إلا أن ممارسته الفردية لا تقل فاعلية — بل قد تفاجأ بمدى إبداعك حين تمارسه وحدك. إنها رحلة بين ثنايا عقلك، تنقّب فيها عن كنوز الأفكار، وتكتشف ما خفي من رؤاك.

العصف الذهني هو بوابة الدخول إلى عالم الكتابة والتحضير. فهو يسمح لك بتفريغ كل ما في ذهنك من معلومات وأفكار، إضافة إلى الأسئلة التي لم تجد لها جوابًا بعد. إنه يُحرّر ما اختبأ في اللاوعي، ويضيء المناطق المعتمة في ذاكرتك. وحين تتضح هذه النقاط، يصبح الطريق إلى بحثك أيسر، ويغدو بناء حجّتك أكثر رسوخًا.

وإليك أول قاعدة ذهبية لتنجح في ذلك:

١. اكتب كثيرًا... ولا تقلق بشأن الجودة

«أفضل طريق لفكرة عظيمة، هو أن تُنتج أفكارًا كثيرة، وتتخلّص من الرديء منها»، كما قال «لينوس باولينج»، أحد كبار العلماء الحائزين على جائزة نوبل.

الكم قبل الكيف — هذه هي القاعدة. لا تُقيّد نفسك في البداية بمقاييس الجودة. أفرغ ما في رأسك، أطلق العنان حتى لأغرب الخواطر وأكثرها خفة. كلما كتبت أكثر، منحت نفسك احتمالات أوسع، ومسارات متعددة. وبعدها يأتي دور التصفية، فتُبقي على النفيس، وتطوي صفحة التافه.

أنا، مثلًا، أستخدم هذا الأسلوب حين أُعدّ أسئلتي لضيوف برامجي. أكتب كل ما يخطر لي — من المستفز إلى الغريب إلى غير المتوقع. ثم أعود لأُنقّح، وأصطفي ما أراه جديرًا بالطرح.

إنه تمرين يُحرر العقل ويُخرجك من قفص الفكرة الواحدة. وكما وصفه رائد الأعمال «توم موناجان»، الذي شبّه جلساته الصفراء بالغوص في آبار النفط: «قوائمي لا تنتهي، وكل حين، أُصيب بانفجار من الإلهام.»

٢. الماضي هو تمهيد الحاضر

«كل ابتكار مذهل رأيته، وكل فكرة لامعة سمعت بها، ما هي إلا امتداد لأفكار سابقة تم تجميعها وبناؤها تدريجيًا»، هكذا كتب «سكوت بيركن» في كتابه «أساطير الابتكار» (The Myths of Innovation).

فلا حاجة لانتظار لحظة «آها» الخاطفة، أو انتظار سقوط تفاحة على رأسك على طريقة «نيوتن». فكما يقول الأخوان «ديفيد» و«توم كيلي»، ليست القفزات الكبرى هي التي تصنع الأفكار العظيمة، بل الخطوات الصغيرة المتلاحقة.

وقد أثبتت الدراسات العلمية هذا النهج. ففي جامعة «بيتسبرغ»، قام عالم النفس «كريستيان شون» بتحليل ساعات طويلة من جلسات العصف الذهني لمهندسين محترفين طُلب منهم ابتكار طابعة يدوية للأطفال. وأظهرت نتائج البحث، التي نُشرت في مجلة (Cognitive Science) عام ٢٠١٤، أن الإبداع لا يتطلب قفزات عقلية هائلة، بل ينشأ غالبًا من سلسلة متتابعة من التقدّمات الذهنية الصغيرة.

ببساطة، يمكننا النظر إلى الماضي لنستلهم من تجاربه، أو أن نقارن حلولًا قديمة بمشكلاتنا الحالية، أو نستعير مفاهيم من مجالات مختلفة لنُسقطها على مواضيعنا.

فعلى سبيل المثال، استلهم أحد المهندسين فكرة باب الطابعة من ذكريات طفولته عن غطاء شريط الفيديو، ما دفع زميلًا آخر إلى اقتراح آلية مستوحاة من أبواب الكراجات. العقل، كما يقول «شون»، ممتلئ بحلول سبق أن رأيناها؛ والتشبيه هو وسيلتنا لتوظيف هذا المخزون في مواقف جديدة.

هذه المنهجية ليست فقط نافعة، بل محرِّرة أيضًا في جلسات العصف الذهني. فكر بشكل تدريجي. استعرض موضوعات متقاربة أو تجارب سابقة. لا تتردد في الاقتباس من ميادين مختلفة؛ ففي ذلك يكمن سرّ الابتكار.

٣. ادخل في حالتك الذهنية

كان لاعب التنس الأسطوري «آرثر آش» أول من أطلق على تلك اللحظة الفريدة من التركيز الكامل اسم «المنطقة» (the zone) — الحالة الذهنية التي يبلغ فيها الإنسان أقصى إمكاناته وأعمق إبداعاته.

والحقيقة أن أفضل لحظات الإلهام لا تأتي ونحن نكدّ ونجتهد، بل حين ننسحب قليلًا من صخب الحياة اليومية، ونسمح لعقلنا الباطن بأن يتقدّم الصفوف.

أغلق بريدك. أطفئ هاتفك. دع ذهنك يتجوّل كما يشاء. فحتى «ليوناردو دافينشي» كان يؤمن أن العباقرة ينجزون أكثر حين يعملون أقل. وقد أثبتت الدراسات العصبية، مثل أبحاث «جون كونياس» و«مارك بيمن»، أن لحظات «آها» تولد في لحظات الراحة لا التوتر؛ حين يخفّ وعي الإنسان بنفسه وبما حوله، وينطلق خياله ليكتشف.

لكن الوصول إلى تلك الحالة يختلف من شخص لآخر. قد تجدها في نزهة، أو في لحظة تأمّل، أو — كما يحدث معي — في الاستحمام!

نعم، الاستحمام. لطالما داهمتني أفضل أفكاري وأنا تحت رذاذ الماء. وغالبًا ما أضطر لأن أدوّنها فورًا قبل أن تتبخّر، حرفيًا!

ولست وحدي في ذلك. فبحسب دراسة أجراها عالم النفس المعرفي «سكوت باري كوفمان» عام ٢٠١٥، فإن ٧٢٪ من الناس يجدون أفكارًا جديدة أثناء الاستحمام، بينما قال ١٤٪ إنهم يستحمّون خصيصًا لهذا السبب.

وهكذا تتجلّى أهمية الاسترخاء كشرط أساسي للتفكير الإبداعي.

البحث، البحث، ثم البحث

هل تعرف كيف أتهيأ لمقابلة مع شخصية كبيرة؟

أبدأُ بمطالعة مقابلاتهم وخُطبهم، وأقرأ كتبَهم، وأتتبع مسيرتهم المهنية. أُنصت لما يقولونه عن المجالات التي يُعدّون خبراء فيها، ثم أستكشف ما قيل عنهم، حسنًا كان أم قبيحًا. أجمع شتات هذه المعلومات المتناثرة، وأعيد ترتيبها حتى أعثر على الخيط الذي يربطها ويقود إلى زاوية جديدة.

بالنسبة لي، البحث هو بوابة اكتشاف الجديد، والنبش فيما لم يُنطق. وكما قال عالم الكيمياء الحيوية المجري «ألبرت سينت-جيورجي» (Albert Szent-Györgyi)، الحائز على نوبل: «البحث هو أن ترى ما رآه الجميع، ولكن أن تفكر فيما لم يخطر لأحد.»

وهذا بالضبط ما أطمح إليه — وإن لم يكن سهلًا. البحث قد يكون معقدًا، مرهقًا، بل مملًا أحيانًا. لكنه ضروري للنجاح. فلا حجّة تكتمل من دون أساس معرفي متين. ألم يقل «أرسطو» إن «اللوجوس» (logos)، أي الجانب المنطقي المستند إلى الأدلة من أي حُجّة، هو جوهر الإقناع؟ ولا لوجوس بلا بحث، بلا معطيات تم التحقق منها.

ولهذا، فإن البحث يعني كل شيء. كما قال لي «جوناثان ديمبليبي»: «إنه عنصر أساسي للفوز في أي مناظرة.»

أتذكر مقابلتي الطويلة مع «بول بريمر» في ديسمبر ٢٠١٥ على شاشة «الجزيرة الإنجليزية». كان بريمر رئيس «سلطة الائتلاف المؤقتة» في العراق بعد الغزو الأميركي، بين عامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٤. وهو خريج جامعة «ييل» وجامعة «هارفارد»، خدم في إدارتي «ريغان» و«بوش الابن»، وتنقّل بين العمل العام والخاص. كان خصمًا ذكيًا، لبقًا، وأردت أن أضغط عليه بما يتجاوز السرد المكرر الذي اعتاد تقديمه.

كيف استعددت لذلك اللقاء؟ بالبحث، البحث، ثم البحث!

أنا وفريقي غصنا في مذكراته (My Year in Iraq)، ومذكرات دبلوماسيين وصحفيين خدموا في العراق، فضلًا عن وثائقيات، وتقارير، ودراسات من مصادر مثل PBS، ومؤسسة RAND، وهيومن رايتس ووتش، والمفتش العام لإعادة الإعمار، وغيرها.

أعددت قائمة بالأسئلة والتعقيبات امتدت لعشر صفحات، مشحونة بالاقتباسات والإحصاءات والتوثيق. ولا أظنه كان يتوقع هذا المستوى من الإحاطة — أو أنه خضع له من قبل.

وبعد تسعين دقيقة من حوار محتدم، ارتشف «بريمر» بعض الماء، ثم مال إليّ، محدقًا في كومة الأوراق على حجري، وقال: «بحث ممتاز.»

قم بواجبك. أنجزه بإتقان. وقد تُدهش خصمك قبل جمهورك.

وهذه ثلاث ركائز لا بد من التمسك بها عند التحضير لأي مناظرة أو عرض أو مقابلة.

١. ابحث في Google بعد الصفحة الأولى

أتذكر مناظرتي مع «مأمون فندي» في Intelligence Squared حول السعودية؟ كنت قد أعددت له فخًا محكمًا، اقتبست فيه كلماته هو من مقال رأي قديم كتبه قبل ثلاثين عامًا، ففقد توازنه ولم يعرف كيف يرد.

لقد أمضيت ساعات أبحث في مقالاته. «فندي» غزير الإنتاج؛ ألّف أربعة كتب، وكتب مئات المقالات بالعربية والإنجليزية. وأظن أن المقال الذي استخدمته ضده عثرت عليه في الصفحة العاشرة أو الحادية عشرة من نتائج البحث على Google.

نحن كثيرًا ما نُخطئ حين نتوقف عند الصفحة الأولى فقط، وإن لم نجد شيئًا مثيرًا، ننتقل إلى غيره. علينا أن نتجاوز هذا الكسل. البحث الجاد يستدعي الغوص العميق — ليس في الموضوع فحسب، بل في Google نفسه.

هناك حيل وتقنيات تجعل البحث أكثر فعالية، من المهم أن تتقنها. مثلًا، يمكنك تحديد نطاق زمني للنتائج — كأن تبحث في الفترة بين ٢٠٠٧ و٢٠١٢ — لتتجاوز حشو الصفحة الأولى. ويمكنك استخدام علامات التنصيص (” “) للبحث عن عبارات دقيقة، أو استخدام علامة الطرح (-) لاستبعاد كلمات معينة.

في زمن البحث الرقمي، لا عذر لأحد في أن يعجز عن العثور على اقتباس أو إحصائية أو مصدر. وكما قال «سام لايث» في كتبه (Words Like Loaded Pistols):

> كثير مما تحدّث عنه أرسطو من براهين وشهادات واستدلالات، بات متاحًا بأسهل مما كان عليه في أي وقت مضى، بفضل الإنترنت. مكتبة الإسكندرية بين يديك — ليس فقط لتقتبس منها، بل لتدخل إليها مباشرة.

٢. لا تبدأ وتنتهي بويكيبيديا

سيسارع أي طالب ثانوي أو جامعي إلى القول إن المعلمين يرفضون الاستشهاد بويكيبيديا كمصدر. والسبب؟ أنها لا تعدو كونها مقالة جماعية مجهولة المصدر، يمكن لأي أحد تعديلها.

لكن دعنا نصحح هذا الفهم.

ويكيبيديا — إن أُحسن استخدامها — يمكن أن تكون أداة بحث ثمينة. يقول «داستن واكس» في كتابه «لا تكن أحمقًا» (Don’t Be Stupid): «ابدأ، لكن لا تنتهِ، بويكيبيديا.»

ابدأ بها لتأخذ لمحة عامة عن الموضوع، ثم غُص في الروابط والمراجع المرفقة أسفل المقالة، التي تقودك إلى مقالات وتحقيقات ومقابلات يمكن الاستشهاد بها فعلًا.

خذ صفحتي الخاصة كمثال: أنشئت عام ٢٠١٠، ولا تعكس سيرة دقيقة أو شاملة، لكنها — وقت كتابة هذا النص — تضم ٧٢ مرجعًا موثوقًا، تتراوح بين تغريدات، ومقابلات، ومقالات، وفيديوهات. وكلها صالحة للاستخدام في حجة جادة.

بكلمة واحدة: كن متشككًا في النص، لكن لا تُهمل قائمة المراجع.

٣. دقّق مصادر معلوماتك

«ما مصدرك؟» سؤال لا بد أن تسمعه في أي نقاش أو مناظرة. وعليك أن تكون مستعدًا له. هل لديك جواب موثوق؟

في زمن وسائل التواصل، نميل إلى الاعتماد على الحكايات المنقولة، أو صور مجهولة المصدر من مجموعات واتساب. لكن إن أردت أن تقنع جمهورًا حيًا، فلا مجال للتهاون. ابحث عن المصدر الأصلي. افهمه. احفظه عن ظهر قلب.

اجعل ذلك عادة: لا تكتفِ بمراجعة كتاب — اقرأه. لا تكتفِ بمقطع على تويتر — شاهد اللقاء كاملًا. لا تكتفِ بمقال صحفي عن دراسة — اقرأ الدراسة أو ملخصها بنفسك.

حين تتعمق، تتحصن بقوة.

تأمل مقابلتي مع «إريك برينس» عام ٢٠١٩، حين سألته عن شركته FSG وعملها في «شينجيانغ» الصينية، حيث يُعتقل الإيجور في معسكرات.

سألته: «هل تبنون مراكز تدريب هناك؟»

أنكر. فواجهته ببيان صحفي صادر عن شركته — بالإنجليزية، موقع باسمه.

ارتبك. حاول أن يراوغ. لكن الورقة كانت بيدي، والدليل مكتوب.

ما سر هذا الفوز؟ المصدر الأصلي — وليس مقالة صحفية عنه.

بل إننا لم نضع يدنا عليه إلا في اليوم ذاته! المنتج عندي بحث طويلًا، ثم جرّب البحث باسم الشركة + «pdf» + «Xinjiang»، وها هو يظهر كأول أو ثاني نتيجة.

أحيانًا، كل ما تحتاجه هو قليل من الذكاء لتجعل Google يقدّم لك ما تحتاجه.

أدِّ الدور

لا يقتصر الإعداد الجيد على العصف الذهني والبحث وحدهما، فرغم أنهما يمثلان الجانب الأكبر من التحضير، إلا أن ثمة خطوة ثالثة، كثيرًا ما يُغفَل عنها، لكنها لا تقل أهمية: التمثيل. نعم، تمثيل الدور.

١. ابحث عن شريك

هل تذكر «المستند»؟ ذاك الملف البحثي الضخم الذي كنا نعدّه كل أسبوع؟ لم يكن يكفي أن ننجزه على الورق، بل كان لزامًا علينا أن نُفعّله. كل خميس وجمعة، قبل المقابلة الكبرى يوم الأحد، كان «جوناثان» يأتي إلى المكتب، ونجتمع لمراجعة كل صفحة من المستند. لكن المميز في الأمر أن أحدنا كان يُكلّف بأداء دور الضيف المرتقب. قد يكون وزيرًا من حكومة العمال، أو مسؤولًا محافظًا، أو جنرالًا متقاعدًا، أو حتى رئيس مخابرات سابق.

كان «جوناثان» ينهال علينا بالأسئلة، وعلى من يمثل دور الضيف أن يجيب بما نتوقع أن يقوله الضيف الحقيقي. وبما أنني كنت ممثلًا هاويًا في المدرسة، فقد استمتعت بالأمر كثيرًا، لا سيما حين كنت أؤدي دور «توني بلير» في مناسبات نادرة. وحين أصبحت لاحقًا مقدمًا لبرنامجي الخاص على قناة «الجزيرة الإنجليزية»، استعرت تقنية «جوناثان ديمبليبي» بحذافيرها. كنا أنا وفريقي نمثّل كل مقابلة كبيرة قبل خوضها.

في صيف ٢٠١٨، استضفت «داني أيالون»، نائب وزير الخارجية الإسرائيلي السابق، في برنامجي Head to Head. ومع اقتراب موعد المقابلة، تحوّلت إحدى

المنتجين في فريقي إلى «داني أيالون» بكل ما تحمله الكلمة من معنى؛ درست كل مقابلاته، وحللت كل فيديوهاته، حتى إنها صارت تتحدث بصوته في اجتماعاتنا. كنت أطرح عليها الأسئلة، فترد كما لو كانت هو.

كنا قد أعددنا مستنداتنا، وحصلنا على «الإيصالات» — أي الأدلة والبراهين — لكننا أيضًا تدرّبنا على طريقة استخدامها في المواجهة من خلال تمثيل الأدوار. ربما يبدو ذلك غريبًا، لكنه منحني قدرة على التعامل مع «أيالون» بثقة وهدوء. فعندما زعم أن إيران تنتهك قرارات مجلس الأمن الخاصة بالتفتيش النووي، كنت أعلم تمامًا من أين أبدأ، وإلى أين أنتهي.

سألته: «لو جاء ضيف إيراني إلى برنامجي ورفض الحديث عن أسلحته النووية، هل كنت ستتقبّل ذلك؟»

فأجاب: «بالطبع لا. هناك، مثلًا، ستة عشر قرارًا من مجلس الأمن ضد إيران...»

فقلت: «وماذا عن إسرائيل؟ ألا يوجد قرار ضد برنامجكم النووي؟»

ردّ: «عن النووي؟ لا.»

قلت: «بل هناك. القرار ٤٨٧ الصادر عام ١٩٨١، يدعو إسرائيل بإلحاح إلى إخضاع منشآتها النووية لإشراف الوكالة الدولية للطاقة الذرية. لماذا لم تفعلوا ذلك؟»

انتشر ذلك المقطع كالنار في الهشيم، حاصدًا أكثر من عشرة ملايين مشاهدة على تيك توك. لكن ما كان ليحدث لولا تدريباتي السابقة، ولا سيما المنتج الذي لعب دور «داني» ببراعة. وظلّ اللقب ملازمًا لها في الفريق لأشهر بعد المقابلة.

ربما لا تملك فريقًا من المنتجين، لكن يمكنك دومًا أن تطلب من صديق أو قريب أن يتدرّب معك قبل خطاب أو مناظرة. لا يشترط أن يكون خبيرًا، يكفي أن ترتاح له وتتبادل معه الأدوار. فتمثيل المواقف أحد أركان فن الإقناع.

٢. تهيّأ للأسوأ

حتى لو لم تجد شريكًا يؤدي دور «داني أيالون»، فلا يزال بإمكانك أن تهيّئ نفسك لأسوأ ما قد يطرحه خصمك — بل يجب عليك ذلك.

حين نعدّ حجة ما، نقع بسهولة في فخ الانحياز التأكيدي — ذلك الميل البشري لتصديق ما يعزز قناعاتنا، وتجاهل ما يناقضها. في الحوارات والمناظرات، يقودنا هذا إلى صياغة حجة مُحكمة نؤمن بها، دون أن ننتبه للضربة القاضية التي قد يوجهها الخصم. وهكذا نخسر المعركة دون أن نعرف كيف.

فما السبيل لتجنّب هذا المصير؟

الجواب: أن تتقن الحجج من الجانبين. لا تكتفِ بما تؤمن به، بل استوعب ما يؤمن به خصمك، بل وتبنّه، ولو لحظة، وافهم منطقه. كما قال «جون ستيوارت ميل»: «لا يمكن للمرء أن يفهم حجته جيدًا ما لم يفهم الحجة المضادة — في أفضل صورها وأقواها».

ولتحقيق ذلك، نحتاج إلى ما يُعرف بـ «الرجل الحديدي» (Steelmanning) — وهو بناء أقوى نسخة ممكنة من حجة خصمك. إنه نقيض «رجل القش» (Strawmanning)، الذي يقوم على تبسيط الخصم وتشويهه لتقويض موقفه. أما تقنية «الرجل الحديدي» (Steelmanning) فيستلزم أن تتبنى حجة الخصم بأفضل طريقة لها وأقوى صورة يمكن أن تكون عليه، وتبنيها كما لو كنت تدافع عنها، كي تفهمها، وتفككها.

وللقيام بذلك، ابدأ بطرح هذه الأسئلة:

- ما أقوى حجة لدى خصمك؟
- ما أقوى دليل يقدّمه لدعمها؟
- من أفضل من يمثل هذا الرأي؟

- وما أقوى نقد يمكن أن يوجهه لحجتك أنت؟

تعامل مع هذه الأسئلة بجدية. أجب عنها مرتين: مرة في بداية بحثك لتوجّهك، ومرة في نهايته لتختبر جاهزيتك. وابقَ على تواصل معها طوال الوقت، لتقيّم أين أنت، وما الذي ينقصك.

حين تُحسن هذه المهارة، تصبح حجتك محصّنة، وموقفك متينًا، وتفاجئ خصمك بما لم يتوقعه، وتخطف إعجاب جمهورك من اللحظة الأولى.

*****

في نوفمبر من عام ٢٠١١، نشرت هيئة الإذاعة البريطانية «BBC» قائمتها القصيرة لجائزة «شخصية العام الرياضية» — الجائزة السنوية المرموقة التي تمنحها — ولم تضم تلك القائمة اسم رياضية واحدة أنثى.

أثار القرار موجة عارمة من الجدل، وتصدّرت الصحف البريطانية عناوين غاضبة: «النساء مغيّبات عن قائمة شخصية العام الرياضية»، هكذا عنونت صحيفة «The Independent». بينما كتبت «The Guardian»: «قائمة الـ BBC الرياضية من دون نساء تثير عاصفة من الانتقادات». وحتى الموقع الإخباري للـ BBC نفسه لم يغفل الحدث، فنشر: «الرياضيات ينتقدن غيابهن عن قائمة الجوائز».

في الأسبوع التالي، دعيتُ للظهور على برنامج «Question Time» على قناة الـ BBC، الذي يقدمه «ديفيد ديمبليبي»، شقيق «جوناثان ديمبليبي» الأكبر. هذا البرنامج يُبث مباشرة، ولا يُعطى الضيوف أي تنبيه مسبق بالأسئلة أو حتى بالمواضيع التي قد تُطرح. عليك أن تكون على أهبة الاستعداد لأي قضية ساخنة قد تثيرها الجماهير، مع ملايين يشاهدون من خلف الشاشات.

كما اعتدت في كل ظهور لي على البرنامج، خصّصت ساعات طويلة لذلك الأسبوع لأتجهّز جيدًا. لم أكن متأكدًا ما إذا كانت قضية قائمة الجوائز ستُطرح، لكنها حظيت

باهتمام كبير، وإن لم تكن في صدر العناوين. ولذلك قررت ألا أغامر. قرأت كل ما وقع تحت يدي عنها، ورقيًا وإلكترونيًا. بحثت في «جوجل»، وراجعت «ويكيبيديا»، ودققت في المصادر حتى تأكدت منها جميعًا.

وعند نهاية الحلقة، وبعد أن خضنا في أسئلة متوقعة عن أزمة منطقة اليورو، واستضافة لندن للأولمبياد، وحالة الاقتصاد البريطاني، جاء السؤال المفاجئ — من امرأة بين الجمهور: «هل يعكس تجاهل الإنجازات الرياضية النسائية في جوائز BBC تحيزًا إعلاميًا ضد النساء؟»

ها قد أتى السؤال غير التقليدي عن الجدل الذي أُثير حول الجوائز. بدا أن زملائي على المنصة لم يكونوا مستعدين، فاكتفوا بتعليقات عامة فضفاضة عن المساواة والتمثيل، بينما أجبت أنا بهذا الشكل:

> عندما نتحدث عن الفجوة بين الجنسين، فالرياضة مثلها مثل السياسة، والإعلام، والأعمال — عالم يهيمن عليه الذكور. وما وجدته لافتًا في جوائز BBC الرياضية... أن القائمة القصيرة أُعدّت باختيار ٢٧ مطبوعة مختلفة — وكان جميع المحررين الذين مثلوها من الرجال. بل إن اثنين منهم كانا من مجلتي Nuts وZoo! وهما مجلتان معروفتان بتوجهاتهما الخاصة! وهذا يثبت أن من يزعم أن التمثيل لا أهمية له، يتجاهل أثره الكبير؛ فمثلًا، اختار رئيس تحرير «مانشستر إيفنينج نيوز» اللاعب المعتزل «باتريك فييرا»، بينما خسرت «ريبيكا أدلينجتون» — السباحة العالمية — فرصتها بفارق صوت واحد فقط!

على عكس الضيوف الأربعة الآخرين — وهما سياسيان منتخبان، ومدير تنفيذي، وقاضٍ — لم أكرر العبارات الإنشائية، بل أجبت على السؤال مباشرة، مسلحًا بالتفاصيل، والأرقام، والحقائق. مما دفع «ديفيد ديمبليبي» إلى مقاطعتي في منتصف الحديث، مدهوشًا: «تعرف الكثير! كيف عرفت كل هذا؟»

الجزء الرابع

في الختام

الفصل السادس عشر

الخاتمة الكبرى

«الخطاب يشبه قصة حب؛ فبإمكان أيّ أحمق أن يبدأه، لكن إنهاءه يتطلّب مهارة عظيمة.»

— اللورد مانكروفت، وزير بريطاني

الثلاثاء، ٢٨ مايو ١٩٤٠

كان يومًا دافئًا في لندن، وفي أروقة الحكم البريطاني، كان «ونستون تشرشل» يخوض جدالًا محتدمًا سيُحدّد مسار التاريخ البشري. كانت الحرب تشتعل في أوروبا منذ ثمانية أشهر، والمستقبل بدا كئيبًا. بدأت القوات البريطانية بالانسحاب من «دنكيرك»، وكانت فرنسا على وشك السقوط في قبضة النازيين. وبدا أن بريطانيا العظمى قد تكون التالية.

قبل أيام فقط، وفي خضمّ المجازر، تقدمت إيطاليا الفاشية بقيادة «موسوليني» بعرض للوساطة لعقد صفقة بين بريطانيا وألمانيا النازية بقيادة «هتلر». والسؤال الملحّ على الطاولة: هل يجب على الحكومة البريطانية قبول العرض؟

على مدار ثلاثة أيام متتالية، وبين حضور من وزراء الحكومة، تنقل «تشرشل» بين الأخذ والردّ مع وزير خارجيته، اللورد «هاليفاكس»، الرجل البراغماتي، الذي مال إلى قبول العرض الإيطالي والاستعداد لسلامٍ تفاوضي مع النازيين. أما «تشرشل»، الذي لم يمضِ سوى بضعة أسابيع على توليه رئاسة الوزراء، فكان رافضًا لهذا الخيار بشدة، مؤكدًا أن «الأمم التي تستسلم بسهولة تموت ذليلة».

في تسع جلسات مختلفة، حاول «تشرشل» إقناع أعضاء مجلس الحرب بمنطقه — استخدم اللوجوس، لغة العقل، ولكن الانقسام ظل قائمًا بينه وبين «هاليفاكس». حان وقت اللجوء إلى الباثوس — النداء العاطفي الأخير.

وقف «تشرشل» أمام وزرائه، يستعد لإلقاء خطابه الختامي قبل التصويت على مصير البلاد. وكما كتب لاحقًا مؤرخه (وخلفه في المنصب) «بوريس جونسون»، فقد بدأ تشرشل كلمته «بهدوء ظاهر»:

> لقد فكّرت مليًّا خلال هذه الأيام الأخيرة فيما إذا كان من واجبي أن أدرس فكرة الدخول في مفاوضات مع ذلك الرجل [هتلر]. لكن من العبث أن نعتقد أننا، إن سعينا للسلام الآن، سنحصل على شروط أفضل من تلك التي سننالها إن خضنا القتال. الألمان سيطالبون بأسطولنا — وهذا يُسمّى نزع سلاحنا — وقواعدنا البحرية، والكثير غيرها.

> ثم رفع نبرة خطابه، مسلطًا الضوء على البُعد الوجودي للقرار المصيري:

> سيتحول وطننا إلى دولة عبيد، وإن أُبقيَ على حكومة بريطانية، فستكون دمية بيد هتلر... فأين سيكون موقعنا بعد كل ذلك؟ وعلى الجهة الأخرى، لدينا موارد هائلة وأفضليات لا تُحصى.

في ذهن «تشرشل»، لم يكن هناك سوى خيار واحد. ومع اقترابه من ذروة خطابه، جاء الختام، كما وصفه «جونسون»، أقرب إلى نَفَس شكسبيري أخير:

> وأنا على يقين بأنّ كل واحد منكم سيثور عليّ ويمزّقني من مكاني لو تجرأت لحظة واحدة على التفكير في استسلام أو مصالحة. فإن كانت هذه الجزيرة العريقة ستنتهي قصتها الطويلة، فلتنتهِ فقط عندما يكون كلّ واحدٍ منّا غارقًا في دمه، مختنقًا على الأرض.

فجأة، دوى التصفيق، واندفع الوزراء من مقاعدهم نحو تشرشل، يربتون على كتفه، ويعلنون تأييدهم الكامل له. لقد هُزم «هاليفاكس». فاز «تشرشل» بالمعركة الكبرى، والختام العظيم. وكما كتب «بريت» و«كيت مكاي»، فقد «انتصر في اليوم». «في تلك اللحظة»، كتب المؤرخ «جون لوكاس» في كتابه الشهير «خمسة أيام في لندن»: مايو ١٩٤٠، «أنقذ بريطانيا، وأوروبا، والحضارة الغربية».

*****

كل خطاب عظيم يستحق نهاية عظيمة. فبعد أن تُنهي أبحاثَك، وتنسّق حجَّتك، وتُدخل لمستَك من المنطق والعاطفة والظرافة وربما قليلًا من الحركات المفاجئة؛ وبعد أن تُجري تدريباتك حتى تصل إلى الإتقان — يبقى هناك أمر لا غنى عنه: ختام يُشعل القاعة ويُبقي جمهورك مفعمًا بالحيوية، متذكّرًا كل ما بذلته من جهد.

إن نهاية الخطاب أو المناظرة بالغة الأهمية إلى درجة أن البلاغيين أطلقوا عليها اسمًا خاصًا: الخاتمة البلاغية (Peroration). وكلمة «Peroration» مشتقة، كما يوضح معجم (Merriam-Webster)، من الفعل اللاتيني orare، أي «يتضرّع» أو «يُلقي نداء». فهي النداء الأخير، المناشدة الختامية، ذروة الجهد الخطابي.

حذّر «ويليام سافاير»، كاتب خطابات الرئيس «ريتشارد نيكسون»، من أن «الخطاب الجيد، إذا افتقر إلى خاتمة محكمة، يتلاشى تاركًا الجمهور بلا ارتواء». أما «صمويل روزنمان»، كاتب خطابات «فرانكلين روزفلت»، فقال: «كل خطاب يحتاج إلى خاتمة. فخاتمة مكتوبة بإتقان يمكنها أن تحسم الجدال أو ترفع المعنويات».

في الواقع، كثير من أعظم الخطب في التاريخ بقيت خالدة في الذاكرة فقط لخواتمها المدوّية. خذ مثلًا العبارة الختامية التاريخية لـ «نيلسون مانديلا» في محاكمة «ريفونيا»: «إنها قضية أنا مستعد أن أموت من أجلها».

أو نهاية خطاب «أبراهام لنكولن» في «جيتيسبيرغ»:

نعقد العزم هنا، أن هؤلاء الأموات لم يموتوا عبثًا — وأن هذه الأمة، تحت رعاية الله، ستولد من جديد إلى حرية — وأن حكومة الشعب، من الشعب، وللشعب، لن تزول من على وجه الأرض.

وأين ننسى نداء «ويليام والاس» في معركة «ستيرلينج»؟:

«قولوا لأعدائنا إنهم قد يأخذون حياتنا، لكنهم لن يأخذوا حريتنا!»

(حسنًا، ربما اقتبستها من فيلم Braveheart، لكنها ما تزال نداءً ناريًا يستحق الذكر!)

خاتمتك مهمة للغاية، لكنها ليست سهلة. فماذا يجب أن تتضمن؟ لقد أثار هذا السؤال نقاشًا طويلًا عبر العقود — بل القرون — حول فن الختام وأثره.

بالنسبة لأرسطو، فإن الخاتمة المثالية تتكوّن من أربعة عناصر:

١. أن تجذب الجمهور إلى صفك، فتجعله يميل إليك ويُعرض عن خصمك.
٢. أن تُرسّخ رهانات الجدال، وهو ما يسميه بـ «التضخيم والتوكيد».
٣. أن توجّه نداءً عاطفيًا أخيرًا (Pathos)، يُخضع الجمهور لموجة وجدانية مؤثرة.
٤. أن تُلخّص أهم ما ورد في خطابك، فتُوقظ في ذهن المستمع خلاصة حجتك.

وقد أجمع كتّاب الخطابات والخطباء المحنّكون على أن الخاتمة هي اللحظة المثالية لتفجير العاطفة. فأنت لا تسعى فقط لإقناع الجمهور، بل لإلهامه، لتحفيزه، لتُغلق خطابك بإقفال يستحق التصفيق الحار. لكن، كما نبّه أرسطو، عليك أيضًا أن تجعل الجمهور يتذكّر ما قلته.

في كتابي هذا، أرى أن السرّ في الخاتمة الناجحة يكمن في تحقيق توازن دقيق بين:

١. إعادة عرض حجّتك الأساسية بأسلوب يجعلها عالقة في الأذهان، و

٢. أسر قلوب الجمهور وعقولهم بنداءٍ وجداني أخير يتركهم على قمة من التأثر والنشوة.

فكيف تحقق هذين الهدفين معًا؟ سنتناول كليهما بالتفصيل، بدءًا بكيفية غرس النقاط الأساسية في ذاكرة جمهورك.

*****

ثمة مقولة قديمة تختصر أهمية ترسيخ رسالتك في ذهن الجمهور على امتداد خطابك:

قل لهم ما أنت على وشك أن تقوله.

ثم قُلْه لهم.

ثم أخبرهم بما قلته للتوّ.

هل أنت معي؟ إليك ما يوضحه مدرّب الخطابة «أندرو دلوجان»:

«قل لهم ما أنت على وشك أن تقوله»: تلك هي المقدمة.

«قل لهم»: هذا هو جوهر الخطاب، صلب الحديث.

«ثم أخبرهم بما قلته للتوّ»: وتلك هي الخاتمة.

خاتمتك هي لحظة التكرار، والإعادة، والتوكيد. ولا عيب في ذلك على الإطلاق. لا تدع أحدًا يُقنعك بأن التكرار يُنقص من قيمة الخطاب؛ بل هو سلاح فعّال، خاصة حين تخاطب جمهورًا متشككًا أو مشوشًا. وكما يُقال: «لا يبدأ الجمهور باستيعاب رسالتك إلا عندما تبدأ أنت بالشعور بالضجر من تكرارها».

وقد أثبتت الدراسات، من علم التسويق إلى علم النفس، أن الرسائل تتعزّز وتترسّخ كلما تكررت.

دعونا نُفسح المجال لـ «تشرشل» في هذا إذ قال: «إذا كانت لديك فكرة مهمة، فلا تحاول أن تكون لبقًا أو غامضًا. استخدم المطرقة. اضرب بها مرة. ثم عد واضرب مجددًا. ثم مرة ثالثة — ضربة ساحقة!»

تلك «الضربة الثالثة» هي خاتمتك، هي ذروة الخطاب، اللحظة التي تُلخّص فيها أهم أفكارك. وأقوى طريقة للقيام بذلك؟ التكرار.

هيكل بسيط ومُجرّب يقضي بأن تُصاغ الخطبة بأكملها ضمن بنية «الرأس والذيل» — تبدأ وتنتهي بنفس الفكرة، وربما حتى بنفس العبارة، ليرسخ المعنى في ذاكرة السامع.

فلماذا نُعطي هذا التكرار كل هذا الاهتمام؟ لأن الخاتمة هي «إمّا أن تُقنِع أو تُنسَى». هي الجزء الذي سيُحدد ما إذا كان جمهورك سيخرج من القاعة وقد ألهمته، أو بقي غير متأثر. هي اللحظة الأرجح أن تظل في الذاكرة.

وقد بيّن أحد الأبحاث أن الناس يتذكرون المعلومات في بدايتها ونهايتها بشكل أفضل من تلك التي ترد في الوسط. فـ «الوسط طويل... وقد يتحول إلى فوضى»، كما يقول المثل. وكم من المتحدثين يُفسدون خطاباتهم بنهاية فاترة، حين يكتفون بجملة خجولة: «شكرًا لكم» — ثم يتوقفون!

الخاتمة ليست مكانًا للتلعثم أو التردد.

سأشارككم وصفة استخدمتها في مناظرتي ضمن «Intelligence Squared» عام ٢٠١٩، حول ما إذا كان على الغرب أن يقطع علاقاته مع السعودية.

في الختام، وخلال دقيقة واحدة، كررت حججي الرئيسية: من منظور حقوق الإنسان، ومن زاوية الأمن القومي. ثم استحضرت أرسطو لدحض حجج الخصوم، قائلاً: «لا تنصتوا لمن يُرعبكم من المعارضة».

وأخيرًا، عدت إلى بدايتي — إلى «جمال خاشقجي» — واختتمت بقولي:

صوّتوا من أجل العدالة لجمال. نحن لا نتحدث عن أفكار مجردة، بل عن إنسان حقيقي. جمال خاشقجي، الذي دخل قنصلية سعودية في إسطنبول ولم يخرج حيًّا، خُنق داخلها بكيس بلاستيكي، وآخر كلماته كانت: «لا تغلقوا فمي. لديّ ربو. إنكم ستخنقونني»

صوّتوا من أجل جمال.

صوّتوا من أجل كل تلك الأسماء التي سمعتموها الليلة.

صوّتوا لصالح المقترح».

هكذا صممت خطابي: ببنية «الرأس والذيل»، وقوة التكرار، وقاعدة الثلاثيات. فبلغت كلماتي القلوب.

لكن لاحظوا: لم أستخدم التكرار فقط، ولم أكتفِ بتلخيص منضبط. هذا نصف المعركة. النصف الآخر هو العاطفة — هو الإلحاح، هو الغضب، هو جعل الجمهور يشعر بما شعر به «جمال» في لحظاته الأخيرة.

ذاك هو النصف الآخر... ذاك هو «الإثارة العاطفية» (Pathos).

*****

توقّف واسأل نفسك: ما نوع الخطاب الذي تلقيه؟ ما هدفك من الجمهور؟ هل تسعى لإلهامهم؟ لإقناعهم؟ أم لمزيجٍ من الاثنين؟

الإجابة على هذه الأسئلة سترشدك إلى الشكل الذي ينبغي أن تتخذه الخاتمة. لكن ثمة قاعدة عامة لا جدال فيها: عليك أن تُنهي حديثك بانفجار، لا بأنين. لا خفوت، بل ذروة.

ولن تبلغ هذه الذروة إلا إذا اتّقدت خاتمتك بالعاطفة والروح. فبعد أن تثبّت حجّتك، عليك أن تدفع بجمهورك إلى النهوض من مقاعدهم.

تذكّر دومًا ما قاله «سام سيبورن» (Sam Seaborn)، كاتب الخطابات في المسلسل السياسي «The West Wing»:

> الفرق بين خطاب جيد وخطاب عظيم هو الحماسة التي بها يقف الجمهور في ختامه. هل يقفون مجاملة؟ هل يقفون لأن رئيسهم فعل ذلك؟ لا. نحن نريد أن ينبع وقوفهم من أعماق أرواحهم.

اسمح لي أن أكون صريحًا: لا شيء يضاهي نشوة التصفيق الحار والوقوف الجماعي من الجمهور، حين تنهض تلك القاعة كلها احترامًا لما قلته. ذلك الانفجار من التصفيق هو انتصار علني، تفيض فيه الإندورفينات وتُخلّد كلماتك. إنها لحظة نصر.

كيف تحقّق ذلك؟ كيف تبثّ الحماسة في النفوس؟ إليك ثلاث تقنيات يُوصي بها المؤلف للخاتمة الكبرى:

١. اختتم باقتباس

صحيحٌ أن كثيرًا من الاقتباسات بات مبتذلًا، لكن لا تنسَ السبب وراء ذلك: فهي كلمات خُلّدت لأنها ملهمة، وموجزة، وتحمل حكمة باقية.

في عام ٢٠١٨، ألقى المؤلف كلمة رئيسية في حفل خيري لدعم اللاجئين، وقرّر أن يُنهيها بقول مأثور للإمام علي بن أبي طالب: «الناس صنفان: إمّا أخٌ لك في الدين، أو نظيرٌ لك في الخلق.»

كانت تلك العبارة بمثابة الختام المثالي: نابعة من حكيم جليل، ملائمة للزمان والمقام، ومُلهمة حدّ أنها ساهمت في جمع ٧٥ ألف دولار في تلك الليلة وحدها.

فلا تخشَ من إنهاء حديثك باقتباس. فقد يكون فكاهيًا، أو جادًا، أو حكيمًا، لكنه دائمًا يمنحك لحظة وقار، وصوتًا ثانويًا يُعزز ما قلته أنت طوال الخطاب.

٢. اختتم بحكاية

ما السبيل الأقوى إلى قلوب الجمهور؟ القصص.

الحكاية تربطك بالسامعين، تُشعل مشاعرهم، وتُقنعهم من حيث لا يحتسبون. حين تختم حديثك بقصة، فإنك تتركهم في لحظة صمت مشدوه، معلّقة على شفير التأثر. كما أنك تُعيدهم من الأستوديو أو القاعة إلى العالم الحقيقي، وقد حملوا مع كلماتك إحساسًا عميقًا بالمعنى.

أعظم مثال على ذلك؟ خطاب النصر الذي ألقاه «باراك أوباما» في ٢٠٠٨، بعد فوزه بالرئاسة. فيه استدعى قصة «آن نيكسون كوبر»، امرأة أمريكية تبلغ من العمر ١٠٦ أعوام، أدلت بصوتها في الانتخابات. ثم عدّد ما رأته خلال حياتها:

> لقد وُلدت في زمنٍ لم يكن يُسمح فيه لمن يشبهها بالتصويت، لا لأنها امرأة فحسب، بل لأنها سوداء.
>
> ... حين قيل للنساء إن أصواتهن لا قيمة لها، رأت نساءً يقفن ويُدلين بأصواتهن.
>
> ... حين غطى الغبارُ أرضَ أمريكا، رأت وطنًا ينهض من ركامه.
>
> ... حين هدد الاستبدادُ العالمَ، شهدت بعينيها ميلاد الديمقراطية من رحم الصمود.
>
> ... حين سُمعت تراتيل «We Shall Overcome» في شوارع أتلانتا، كانت هناك.
>
> ثم قال أوباما:

اليوم، بعد ١٠٦ أعوام من الحياة، وضعت «آن» إصبعها على شاشة إلكترونية لتُدلي بصوتها.

نعم، يمكننا.

أمريكا، لقد مضينا شوطًا طويلًا. لكن الطريق لم ينتهِ بعد. فهل نجرؤ أن نسأل أنفسنا: ما التغيير الذي سيراه أبناؤنا؟

هذا هو نداؤنا. وهذه لحظتنا.

لقد أنهى أوباما خطابه بقصة — لكنها كانت أشبه بقصيدة، بمشهدٍ سينمائي، بخاتمة تسكن الذاكرة. خاتمة تُحرّك القلوب كما العقول.

٣. اختم بدعوة إلى الفعل

هل هناك أمر محدد تريد من جمهورك أن يفعله بعد أن يصغي لحجّتك ويقتنع بها؟ هل الخطوة التالية هي أن ينهضوا ويحدثوا تغييرًا فعليًا؟ إن كان الجواب نعم، فاجعل نهاية خطابك دعوة صريحة للفعل. دعوة بسيطة، ملموسة، لا تُنسى.

ويمكنك حتى أن تمزج هذه الدعوة باقتباس ملهم أو قصة مؤثرة — كما فعل الكاتبُ حين أنهى كلمتَه في مدينة سيدني عام ٢٠١٧، في جولةٍ تناولت تصاعد خطاب الكراهية ضد المسلمين. قال متأملًا في ملصق التجنيد البريطاني الشهير في الحرب العالمية الأولى، حيث يجلس طفلان في حضن أبيهما ويسأل أحدهما: «أبي، ماذا فعلت أثناء الحرب العظمى؟»

ثم خاطب الجمهور: «في السنوات القادمة، قد يسألكم أبناؤكم وأحفادكم: ماذا فعلتم أثناء موجة التطرّف العنيف، وهستيريا «الحلال» التي اجتاحت أوائل هذا القرن؟

هل كنتم جالسين على الهامش، تشتكون على فيسبوك وتنوحون على تويتر؟ أم أنكم ناضلتم، وتواصلتم، وتحركتم؟ هل وضعتم أموالكم في مواضع مواقفكم؟

... الآن هو وقت الوقوف، وقت الاحتساب. الآن هو وقت التحدث بصوت عالٍ، وقت أن نكون التغيير الذي نود أن نراه في العالم.»

وختم قائلًا: «أيها السادة والسيدات، إن لم يكن الآن، فمتى؟ وإن لم نكن نحن، فمن؟»

كانت هذه الكلمات، الممزوجة بالقوة العاطفية والتكرار المُتقن، كفيلة بأن تلهب القاعة وقوفًا وتصفيقًا.

ثلاث استراتيجيات كبرى لإنهاء لا يُنسى:

١. اختم باقتباس بليغ يتماشى مع موضوعك ويلخص رسالتك؛
٢. اختم بقصة إنسانية تلامس مشاعر الحضور وتُجسّد المعنى؛
٣. اختم بدعوة صادقة إلى الفعل، تحثّ الجمهور على التحرك نحو التغيير.

يمكنك اختيار واحدة من هذه الطرق، أو الجمع بينها، ولكن تذكّر: كل هذه الوسائل تسعى إلى شيءٍ واحد — التأثير في القلب قبل العقل. إنها القوة العاطفية pathos، التي تجعل جمهورك لا ينسى ما قلته، بل كيف جعلتهم يشعرون.

كما قال السياسي الأمريكي «كارل بويهنر» (Carl Buehner): «قد ينسى الناس ما قلته، لكنهم لن ينسوا أبدًا كيف جعلتهم يشعرون.»

وهنا، في هذه اللحظة الختامية، يكمن سحر الخطابة الحقيقي.

*****

ستودُّ أن تجعل ختامك بليغًا لا يُنسى، واضحًا كالكريستال، نابعًا من القلب، صادقًا لا زيف فيه. لكن تذكّر أن هناك بعض القواعد الأساسية التي ينبغي أن تسير عليها كل خاتمة ناجحة، وبعض المزالق الشائعة التي عليك أن تتجنبها.

إليك خلاصة موجزة لما يجب وما لا يجب، من واقع تجربتي الشخصية، ومن دروس أفضل مدربي الخطابة:

- افعل: فكر في الكيفية التي ستُلقي بها جملتك الأخيرة وأنت تكتبها. «أضف علامة تعجب»، كما ينصح المتحدث التحفيزي «براين تريسي»، عندنا تستدعي الجملة ذلك. ينبغي أن تحوي الجمل الختامية قوة بلاغية.
- لا تفعل: لا تُدخل فكرة أو حجة جديدة في نهاية الخطاب لم تُذكر من قبل. فذلك يشتت الانتباه ويشوش الختام. الختام مكان للتلخيص لا للتعقيد.
- افعل: نبّه جمهورك أنك تقترب من الخاتمة. قل ما يدل على أن النهاية تقترب. يساعد ذلك في لفت انتباه من فقد تركيزه. يمكن فعل ذلك بالتدرج في نبرة الصوت، أو بالتوقف، أو برفع الصوت، أو باستخدام عبارات مثل: «في الختام» أو «دعوني أنهي بالقول» أو ما يعادلها مما يعكس صوتك الشخصي.
- لا تفعل: لا تتوقف فجأة. لا تكن كالقس «جيمس ويلسون»، الذي اعتاد أن يوقف عظته فجأة في منتصف الجملة حالما يحين الوقت. لا تفعل هذا. تأكد أن جملتك الأخيرة مدروسة ومكتملة.
- افعل: حاول أن تُبدع عبارة ختامية «لا تُنسى» ومُوجزة. كما قال المدرب «دوم بارنارد»، فقد أنهى «ستيف جوبز» خطابه الشهير بأربع كلمات فقط: «ابقَ جائعًا. ابقَ أحمقًا.»
- لا تفعل: لا تُطِل. فإن كانت الفجائية سيئة، فالإطالة أسوأ. خطّط لإنهاء مُسبق، يسمح لك أن تختتم في الوقت المحدد، دون استعجال.

وإن تجاوزت الوقت، فلا تعتذر على المنصة قائلًا: «أعتذر عن استغراقي وقتكم...». لا تفعل ذلك. فهذا يسرق وقتًا ثمينًا من لحظة ختامية كان يُمكن أن تكون واثقة ومؤثرة.

*****

إن الحُجّة الجيدة، كالحكاية المحكمة، لها بداية ووسط ونهاية. وكان «تشرشل»، الخطيب والمناظر البارع، يُسمي ذلك بـ «تراكم الحُجّة». إنها تجربة يعيشها الجمهور والمتحدث معًا. تبدأ بالخطة، وسط الشك، ثم تطرح المقدمة، فالحجج، فالأدلة، حتى تبلغ بالجمهور إلى ما سمّاه تشرشل: «الخاتمة الحتمية».

تبلغ الذروة حين تتلاحق الصور، وتتصاعد الأصوات، وتغمر الحماسة القاعة. يستشعر الجمهور اقتراب النهاية. يتوقّعها، فيتهيأ لها. فتسقط آخر كلماتك وسط عاصفة من التصفيق.

هل تتخيله؟

أنت واقف على المسرح، والأنظار كلها نحوك. لا حاجة لملاحظات. لا أثر للتوتر. تبدأ جملتك الختامية — اقتباسك الأخير، أو قصتك، أو دعوتك الحارة إلى الفعل. يسود الصمت لحظة، ثم يأتي التصفيق المُدوّي.

لا تحتاج إلى مزيد من الدلائل. لقد أتممت الخاتمة الكبرى.

لديك كل ما يتطلبه الأمر.

لكي تنتصر.